

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Департамент координации деятельности организаций
в сфере сельскохозяйственных наук
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Волгоградский государственный аграрный университет»
Факультет прикладной экономики и управления
Кафедра «Право и социально-гуманитарные дисциплины»**

**А. А. Руднева
О.Н. Попкова
П. А. Мелихов**

**ОСНОВЫ РОССИЙСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОСТИ
Методические рекомендации по изучению дисциплины**

**Волгоград
Волгоградский ГАУ
2024**

УДК 94
ББК 63.3(2)6
Р-83

Рецензент –

Доктор философских наук, профессор кафедры «Право и социально-гуманитарные дисциплины» ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ *Кузнецова М. А.*

Руднева, Аксана Артуровна, Попкова, Олеся Николаевна, Мелихов Петр Андреевич

Основы российской государственности: методические рекомендации по изучению дисциплины / А.А. Руднева, О. Н. Попкова, Мелихов П. А. - Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2024 – 21 с.

Методические рекомендации по изучению дисциплины «Основы российской государственности» содержат перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, раскрывают место дисциплины в структуре образовательной программы и ее содержание, включают описание оценочных средств, указания для обучающихся по освоению дисциплины, список рекомендуемой для изучения дисциплины литературы.

Предназначены для обучающихся всех направлений подготовки ФГБОУ ВО Волгоградского ГАУ

УДК
ББК

Рекомендовано методической комиссией факультета прикладной экономики и управления ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ (протокол № от октября 2024г.).

© ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2024

© Руднева А.А., 2024

© Попкова О.Н., 2024

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Целями освоения дисциплины «Основы российской государственности» является формирование у обучающихся системы знаний, навыков и компетенций, а также ценностей, правил и норм поведения, связанных с осознанием принадлежности к российскому обществу, развитием чувства патриотизма и гражданственности, формированием духовно-нравственного и культурного фундамента развитой и цельной личности, осознающей особенности исторического пути российского государства, самобытность его политической организации и сопряжение индивидуального достоинства и успеха с общественным прогрессом и политической стабильностью своей Родины.

Изучение дисциплины направлено на решение следующих задач:

- представить историю России в её непрерывном цивилизационном измерении, отразить её наиболее значимые особенности, принципы и актуальные ориентиры;
- раскрыть ценностно-поведенческое содержание чувства гражданственности и патриотизма, неотделимого от развитого критического мышления, свободного развития личности и способности независимого суждения об актуальном политико-культурном контексте;
- рассмотреть фундаментальные достижения, изобретения, открытия и свершения, связанные с развитием русской земли и российской цивилизации, представить их в актуальной и значимой перспективе, воспитывающей в гражданине гордость и сопричастность своей культуре и своему народу;
- представить ключевые смыслы, этические и мировоззренческие доктрины, сложившиеся внутри российской цивилизации и отражающие её многонациональный, многоконфессиональный и солидарный (общинный) характер;
- рассмотреть особенности современной политической организации российского общества, каузальную природу и специфику его актуальной трансформации, ценностное обеспечение традиционных институциональных решений и особую поливариантность взаимоотношений российского государства и общества в федеративном измерении;
- исследовать наиболее вероятные внешние и внутренние вызовы, стоящие перед лицом российской цивилизации и её государственностью в настоящий момент, обозначить ключевые сценарии её перспективного развития;
- обозначить фундаментальные ценностные принципы (константы) российской цивилизации (единство многообразия, суверенитет (сила и доверие), согласие и сотрудничество, любовь и ответственность, созидание и развитие), а также связанные между собой ценностные ориентиры российского цивилизационного развития (такие как стабильность, миссия, ответственность и справедливость).

В результате изучения дисциплины обучающиеся должны приобрести следующие знания, умения, навыки:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
УК-5 Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5.1. Демонстрирует знания о межкультурном разнообразии общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	Знать: - фундаментальные достижения, изобретения, открытия и свершения, связанные с развитием русской земли и российской цивилизации, представлять их в актуальной и значимой перспективе; - особенности современной политической организации российского общества, каузальную природу и специфику его актуальной трансформации, ценностное обеспечение традиционных институциональных решений и особую поливариантность взаимоотношений российского государства и общества в федеративном измерении; - фундаментальные ценностные принципы российской цивилизации (такие как многообразие, суверенность, согласие, доверие и созидание), а также перспективные ценностные ориентиры российского цивилизационного развития (такие как стабильность, миссия, ответственность и справедливость
	УК-5.2. Умеет	Уметь: - адекватно

	применять на практике знания о межкультурном разнообразии общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	воспринимать актуальные социальные и культурные различий, уважительно и бережно относиться к историческому наследию и культурным традициям; - находить и использовать необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп; - проявлять в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира
	УК-5.3. Владеет практическими навыками восприятия межкультурного разнообразия общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	Владеть: - навыками осознанного выбора ценностных ориентиров и гражданской позиции; - навыками аргументированного обсуждения и решения проблем мировоззренческого, общественного и личностного характера; - развитым чувством гражданственности и патриотизма, навыками самостоятельного критического мышления.

Основными этапами формирования компетенций при изучении дисциплины является последовательное освоение содержательно связанных между собой разделов и тем дисциплины.

Содержание учебной дисциплины

4.2 Содержание лекций и семинаров

Раздел 1. Что такое Россия

Основным содержанием первого раздела дисциплины является комплексное и системное представление России как страны и государства, призванное, во многом, познакомить студентов с собственным отечеством как через различные познавательные нарративы, так и через яркие образы, призванные заинтересовать аудиторию и отразить воспитательный и просветительский аспекты преподаваемой дисциплины.

Семинар 1. Россия: географические факторы и природные богатства

1. Герб России, Флаг России: история происхождения.
2. Территория и географическое положение России.
3. Особенности климата современной России.
4. Природные ресурсы России.
5. Изменение географического положения России после распада СССР.
6. Транспортная система России, как фактор экономического роста.

Семинар 2. Многообразие российских регионов

1. Причины разнообразия регионов России.
2. Федеральные округа в Российской Федерации.
3. Проблемные регионы Российской Федерации (депрессивные, слаборазвитые, приграничные, Крайнего Севера).
4. Туристско-рекреационные и особые экономические зоны России.
5. Территориальные особенности состава населения России.
6. Народы России. Россия – многонациональная страна.
7. Мертвые языки России. Степени сохранности языков.
8. Религиозное многообразие России.

Семинар 3. Испытания и победы России

1. Государственные деятели России.
2. Общественные деятели.
3. Выдающиеся полководцы и флотоводцы.
4. Мecenаты всероссийского и регионального масштаба.
5. Исследователи-путешественники.
6. Ученые (достижения российской науки). Создание первого университета.
7. Русская культура (музыка, литература, живопись).

8. Спортивные достижения и физическая культура.
9. Волго-Балт.
10. Транссибирская магистраль.
11. 7 великих строек Советского Союза.

Семинар 4. Герои страны, герои народа

1. Героизм Российского народа.
2. Ключевые испытания и победы России, отразившиеся в ее современной истории.
3. Выдающиеся герои России. Герои ВОВ и современные герои России (региональный аспект).
4. Политика памяти в России.
5. Искажение исторического прошлого как технология подрыва государственного суверенитета.

Тема 2. Российское государство-цивилизация

Содержание данного раздела представляет собой два смежных повествовательных вектора: с одной стороны, обучающимся представляется цивилизационный подход (как дискуссионное, но, вместе с тем, обоснованное, фундированное и перспективное направление мысли), с другой, показывается связь российской истории (в т.ч. новейший её период) с этим подходом.

Семинар 1. Применимость и альтернативы цивилизационного подхода

1. Понятие «цивилизация».
2. Формационный и цивилизационный подходы к изучению истории и общества.
3. Типологии цивилизаций
4. Теории локальных цивилизаций.
5. Цивилизация и культура.

Семинар 2. Российская цивилизация в исторической динамике

1. Соотношение понятий «государство», «государственность» и «цивилизация», «государство-цивилизация».
2. Российская цивилизация и её особенности на разных этапах исторического развития.
3. Государство-цивилизация и государство-нация.
4. Современное состояние российской цивилизации.

Семинар 3. Российская цивилизация в академическом дискурсе

1. Проблема российской цивилизационной идентичности в политическом дискурсе.
2. Тематика цивилизационной идентичности в Стратегии государственной национальной политики РФ на период до 2025 года.

3. Сходства и отличия западной и восточной цивилизации по следующим параметрам: особенности мировосприятия, отношение к природе, система «человек – общество», отношение к власти, отношение к собственности, отношение к прогрессу, соотношение личности и общества.

4. Влияние современной российской цивилизации в формировании многополярного мира: факторы и условия, определяющие пути развития современных цивилизаций.

Семинар 4. Российская цивилизационная идентичность на современном этапе

1. Проблема цивилизационной идентичности в современной российской социогуманитарной науке.

2. Российская идентичность и идеология консерватизма. Русская, православная и советская составляющие российской идентичности.

3. Принципы «русского хранительства»

4. Опыт 1990-х: утрата российской цивилизационной идентичности как потеря геополитической субъектности.

Тема 3. Российское мировоззрение и ценности российской цивилизации

Раздел дисциплины, посвященный мировоззренческим вопросам, представляет собой её центральный содержательный элемент. С одной стороны, студенты должны быть ознакомлены с базовыми теоретико-методологическими основаниями исследования мировоззрения, а, с другой стороны, им предоставляются результаты актуальных эмпирических исследований (соцопросов, замеров общественного мнения, интервью, лонгитюдов и пр.) по поводу мировоззренческих ориентиров современного российского общества.

Семинар 1. Ценностные вызовы современной политики

1. Понятие ценностных вызовов современности и их классификация

2. Влияние ценностных вызовов современности на Российскую Федерацию, человека и гражданина.

3. Роль государства и права в борьбе с ценностными вызовами современности.

4. Роль общества в борьбе с ценностными вызовами современности.

Семинар 2. Концепт мировоззрения в социальных науках

1. Мировоззрение: этимология и понятие.

2. Основные структурные компоненты мировоззрения.

3. Основные исторические типы мировоззрения.

4. Мировоззрение и миф.

5. Мировоззрение и идентичность. Концепции идентичности.

6. Мировоззрение и культура. Мировоззрение и культурный код. Мировоззрение и традиции. Мировоззрение и менталитет. Мировоззрение и

идеология. Мировоззрение и этика. Мировоззрение и мораль. Мировоззрение и нравственность.

7. Мировоззрение и политика, политические решения и действия локальных цивилизаций.

Семинар 3. Системная модель мировоззрения

1. Основные элементы системной модели мировоззрения России (религия, история, геополитика, культура, язык).

2. Концепция «пентабазиса» как системной модели мировоззрения. Преимущества и недостатки системной модели мировоззрения России.

3. Принципиальная разница в механизмах толерантности (западный вариант) и терпимости (российский вариант).

4. Семья как элемент системы российского мировоззрения.

5. Влияние современных социально-экономических, политических и информационных процессов на системную модель мировоззрения России.

Семинар 4. Ценности российской цивилизации

1. Определение понятие «ценность». Система и структура ценностей. Основные функции системы ценностей в обществе.

2. Традиционные российские ценности как компонент цивилизационного развития России и их место в структуре российского мировоззрения.

3. Ценностные принципы (многообразие, суверенность, согласие, доверие, созидание) и перспективные ценностные ориентиры российского цивилизационного развития (стабильность, миссия, ответственность и справедливость). Трансформация ценностных принципов российского государства-цивилизации в процессе эволюции его политических систем.

4. Ценности общины и коллективизма в российской культуре: роль коллектива и сотрудничества в решении проблем.

5. Духовность и самосовершенствование как ценности российской цивилизации: традиции духовного поиска и развития личности.

Тема 4. Политическое устройство России

В рамках данного раздела дисциплины производится определенная «сборка» знаний обучающихся в части представлений об актуальной для них государственной системе России, её структурах публичной власти, их истории и современном состоянии. Параллельно необходимо охарактеризовать корректный исторический экскурс и показать сложную природу российской политической жизни, её многообразие и пестроту организации.

Семинар 1. Власть и легитимность в конституционном преломлении

1. Власть: понятие, признаки, функции, методы и формы.

2. Понятие легитимности и способы легитимизации государственной власти. Делегитимация политической власти в России

3. Современная государственно-политическая организация российского общества. Роль политической власти в России

4. Публичная и государственная власть в Российской Федерации.

5. Конституционные принципы организации государственной власти в Российской Федерации.

Семинар 2. Уровни и ветви власти

1. Понятие основ конституционного строя в Российской Федерации.
2. Принцип разделения властей и механизмы его реализации в Российской Федерации.
3. Современная организация государственной власти и разделение властей в Российской Федерации. Система органов государственной власти:
 - Президент Российской Федерации.
 - Законодательные (представительные) органы РФ: порядок формирования и компетенция.
 - Органы исполнительной власти Российской Федерации: порядок формирования и компетенция.
 - Правоохранительные органы Российской Федерации
4. Взаимодействие органов государственной власти субъектов РФ.

Семинар 3. Планирование будущего: национальные проекты и государственные программы

1. Стратегическое планирование: сущность, необходимость, участники
2. Общая характеристика государственных программ, национальных проектов и инициатив социально-экономического развития в Российской Федерации.
3. Роль Федерального ФЗ от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» в развитии российской модели стратегического планирования.
4. Основные цели, принципы и задачи государственной политики в сфере стратегического планирования в Российской Федерации.
5. Документы стратегического планирования. Виды документов стратегического планирования, разрабатываемые на федеральном уровне, на уровне субъекта Российской Федерации и на уровне муниципального образования Российской Федерации.
6. Совет при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам, его задачи и функции.
7. Национальные проекты в социальной сфере.
8. Комфортная среда для жизни (безопасные и качественные автомобильные дороги; жилье и городская среда; экология)
9. Стимулирование экономического развития на федеральном, региональном и муниципальных уровнях
10. Региональные проекты Волгоградской области

Семинар 4. Гражданское участие и гражданское общество в современной России

1. Современное гражданское общество в России: особенности и реалии
2. Основные формы участия граждан в управлении делами государства.

3. Ключевые институты гражданского общества в Российской Федерации.
4. Взаимодействие единой системы публичной власти с институтами гражданского общества на современном этапе.
5. Формы государственной поддержки развития институтов гражданского общества в России.
6. Добровольчество (волонтерство), его роль в развитии институтов гражданского общества в России
7. Общественный контроль и его формы в России.
8. Развитие гражданской культуры.
9. Медиа и гражданское общество.

Тема 5. Вызовы будущего и развитие страны

Завершающий раздел дисциплины должен возвращать студентов, с одной стороны, к осознанию современных вызовов (как глобальных, стоящих перед человечеством в целом, так и цивилизационных и даже конъюнктурных, стоящих перед Россией), а с другой, к потенциальной роли самих обучающихся в ответе на такие вызовы. В рамках лекционных занятий четко обозначается, что ценностные принципы российского общества являются фундаментом для ответа на вызовы настоящего и будущего.

Семинар 1. Россия и глобальные вызовы

1. Определение понятий «вызовы», «риски», «сверхвызовы». Геополитические риски
2. Ключевые глобальные и цивилизационные вызовы XXI века.
3. Глобальные и цивилизационные вызовы устойчивому развитию Российской Федерации в XXI веке.
4. Роль Российской Федерации в решении глобальных и цивилизационных вызовов в XXI веке.
5. Исторические примеры решения Россией глобальных и цивилизационных вызовов.
6. Механизмы и инструменты Российской Федерации в области реагирования на глобальные и цивилизационные вызовы.

Семинар 2. Внутренние вызовы общественного развития

1. Внутренние вызовы и противоречия в общественной системе.
2. Преодоление Россией внутренних вызовов общественного развития, которые нашли отражение в российской культуре, исторических образах, символах и ритуалах.
3. Социальное неравенство в России: вызовы и проблемы.
4. Кризис системы здравоохранения в России: вызовы и пути решения.
5. Снижение уровня человеческого капитала в России: факторы и последствия.
6. Влияние внутренних вызовов на безопасность общества в России
7. Роль государства в преодолении внутренних вызовов развития России

8. Образование как ключевой фактор преодоления вызовов развития России

Семинар 3. Образы будущего России

1. Концепция внутренних вызовов в контексте общественного развития в России.
2. Базовые сценарии будущего развития России в XXI веке.
3. Сложности формирования образа будущего России в современных условиях.
4. «Нация Z» или Социал-республиканский «Русский проект».
5. Роль современной молодежи в создании и достижении образа будущего России.

Семинар 4. Ориентиры стратегического развития России

1. Понятие «стратегия развития» и ее виды.
2. Стратегическое развитие России и вызовы XXI века.
3. Стратегические цели Российской Федерации.
4. Мировые тренды и тенденции, влияющие на стратегическое развитие России.
5. Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации

Формы оценочных средств по дисциплине

Основной формой оценочных средств по дисциплине в рамках текущего контроля являются выступление на практическом занятии, выступление с докладом (сообщением), подготовка проектов. Формой промежуточной аттестации по дисциплине является зачет.

Результаты выступления на практическом занятии оцениваются преподавателем:

оценка «отлично» выставляется, если ответы полные, раскрытие поставленных вопросов точное, владение понятийно-категориальным аппаратом и терминологией соответствующего раздела свободное, изложение ответа логически корректное и убедительное;

оценка «хорошо» выставляется, если ответы на поставленные вопросы неполные, но большая часть материала изложена (отражена), умение пользоваться понятийно-категориальным аппаратом и терминологией соответствующего раздела присутствует, изложение ответа в целом логически корректное, но не всегда точное и аргументированное;

оценка «удовлетворительно» выставляется, если раскрытие поставленных вопросов неточное, просматриваются затруднения с использованием понятийно-категориального аппарата и терминологии соответствующего раздела, присутствует стремление логически определенно и последовательно изложить ответ;

оценка «неудовлетворительно» выставляется, если поставленные вопросы не раскрыты либо содержание ответа не соответствует сути вопроса, неумение

использовать понятийно-категориальный аппарат и терминологию соответствующего раздела, логическая связь в ответе отсутствует.

Шкала и критерии оценивания
в результате изучения дисциплины

Шкала оценивания	Критерии оценки
Зачёт с оценкой	
«Отлично» (91-100 баллов)	Студент обнаруживает всестороннее, систематическое знание учебного материала, формирующего толерантное восприятие социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий, обуславливающих систему менеджмента как науку и сферу профессиональной деятельности. Оценка «отлично» ставится при полных, исчерпывающих, аргументированных ответах на все экзаменационные вопросы. Ответы должны отличаться логической последовательностью, четкостью в выражении мыслей и обоснованностью выводов, демонстрирующих знание нормативно-правовых актов, литературы, профессионального категориального аппарата и умения пользоваться ими при ответе.
«Хорошо» (78-90 баллов)	Студент знает основные термины системы менеджмента, но в усвоении материала допущены незначительные пробелы, изложение материала недостаточно систематизированное и последовательное. Оценка «хорошо» ставится при полных, исчерпывающих, аргументированных ответах на все основные и дополнительные экзаменационные вопросы. Ответы должны отличаться логичностью, последовательностью, четкостью, знанием понятийного аппарата и литературы по теме при незначительных упущениях при ответах. Материал излагается уверенно.

«Удовлетворительно» (61-77 баллов)	В усвоении материала имеются существенные пробелы, изложение недостаточно самостоятельное (пересказ учебника), несистематизированное, содержит существенные ошибки, в том числе в выводах, аргументация слабая, умения не проявлены, допускаются нарушения в последовательности изложения. Демонстрируются поверхностные знания вопроса. Оценка «удовлетворительно» ставится при неполных и слабо аргументированных ответах, демонстрирующих общее представление и элементарное понимание существа поставленных вопросов, понятийного аппарата теории менеджмента и обязательной литературы.
«Неудовлетворительно» (менее 61 балла)	Студент обнаруживает существенные пробелы в знаниях основного учебного материала, допускает принципиальные ошибки в изложении теоретического и практического материала. Оценка «неудовлетворительно» ставится при незнании и непонимании студентом содержания экзаменационных вопросов.

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется: 1) вести конспектирование учебного материала; 2) обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению; 3) задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций; 4) желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

На практических занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению соответствующих содержанию дисциплины проблем, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, разбор и описание конкретных ситуаций, командная работа, решение индивидуальных тестов.

Самостоятельная работа обучающихся осуществляется в виде изучения литературных источников и эмпирических данных по публикациям, подготовки докладов (сообщений), работы с лекционным материалом, самостоятельного изучения отдельных тем дисциплины. Подготовка к контрольным мероприятиям требует от обучающегося не только повторения пройденного материала на аудиторных занятиях, но поиска и анализа материала, выданного на самостоятельное изучение.

Оценка знаний, умений, навыков, характеризующая этапы формирования компетенций в процессе изучения дисциплины, проводится в форме текущего контроля и промежуточной аттестации. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра в ходе повседневной учебной работы, обеспечивая оценивание хода освоения дисциплины. В частности, текущий контроль успеваемости проводится с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, оценки формирования у них умений и навыков. Данный вид контроля стимулирует у обучающихся стремление к систематической самостоятельной работе по изучению дисциплины. Текущий контроль успеваемости осуществляется на практических занятиях, а также в ходе индивидуальных консультаций с преподавателем. К оценочным средствам для проведения текущего контроля успеваемости по дисциплине относят контрольная работа, тестовые задания, выступления на семинаре.

Промежуточная аттестация обучающихся позволяет определить степень достижения запланированных результатов обучения по дисциплине, и проводится в форме экзамена. Данная форма контроля включает в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень освоения обучающимися знаний, и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и навыков. Форма проведения экзамена (устная, письменная, тестирование) определяется преподавателем. По результатам зачёта с оценкой выставляется: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Темы рефератов

Тема 1. Что такое Россия

1. Национальные особенности различных народов и обществ и их регулирование.
2. Религиозные особенности различных народов и обществ и их регулирование.
3. Культурные особенности различных народов и обществ и их регулирование.
4. Нефть на территории Волгоградской области.
5. Природные ресурсы и природные ископаемые Волгоградской области.
6. История возникновения Волго-Донского судоходного канала.
7. Волжская ГЭС – история создания и ее роль в жизни региона.

Тема 2. Российское государство-цивилизация

1. Российская цивилизация: понятие, признаки, сущность.

2. Развитие российского общества.
3. Формирование благосостояния граждан и место гражданина в нем.
4. Морально-нравственные ориентиры человека и их правовое регулирование.
5. Основные факторы и истоки становления и развития российской государственности.
6. Евразийские цивилизации: перечень, специфика, историческая динамика.
7. Геополитические факторы становления и развития российской государственности.
8. Традиции российской государственности.

Тема 3. Российское мировоззрение и ценности российской цивилизации

1. Ценностные вызовы современного российского общества.
2. Патриотизм и традиционные ценности как сюжеты государственной политики.
3. Цивилизации в эпоху глобализации: ключевые вызовы и особенности.
4. Российское мировоззрение в региональной перспективе.
5. Государственная политика в области политической социализации: ключевые проблемы и возможные решения.

Тема 4. Политическое устройство России

1. Государство и право как социальные институты: природа и характер взаимодействия.
2. Сущность, особенности и организация первобытной общественной власти.
3. Природа и содержание первобытного общества.
4. Сравнительный анализ причин происхождения государства и права в различных теориях.
5. Военная демократия и ее роль в возникновении государства.
6. Природа и сущность государства на Западе и Востоке: сравнительный анализ.
7. Современные подходы к пониманию государства: общее и особенное.

Тема 5. Вызовы будущего и развитие страны

1. Внутренние вызовы и противоречия в общественной системе.
2. Виды противоречий и вызовов.
3. Ответы российского общества на внутренние вызовы общественного развития

Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету по дисциплине «Основы российской государственности»

1. Современная Россия: ключевые социально-экономические параметры.
2. Территория и географическое положение России.

3. Особенности климата современной России.
4. Природные ресурсы России.
5. Роль природно-климатического фактора в развитии России.
6. Изменение географического положения России после распада СССР.
7. Выдающиеся герои России.
8. В чем разница между формационным и цивилизационным подходами.
9. Какие особенности имеет Россия как государство-цивилизация?
10. Понятие «цивилизация» в истории, философии и культуре.
11. Подходы к истории развития человечества, альтернативные цивилизационному.
12. Российское государство-цивилизация и его отличие от других цивилизаций.
13. Базовые ценностные принципы (константы) российской цивилизации.
14. Традиционализм российского государства-цивилизации.
15. Мировоззрение: этимология и понятие.
16. Основные структурные компоненты мировоззрения.
17. Основные исторические типы мировоззрения.
18. Мировоззрение и миф.
19. Мировоззрение и культура.
20. Иерархия человеческих потребностей и ее отображение в мировоззрении.
21. Концепции идентичности.
22. Мировоззрение и цивилизационная идентичность, их связь с ценностными константами.
23. Системная модель мировоззрения («человек-семья-общество-государство-страна»).
24. Власть: понятие, признаки, функции, методы и формы.
25. Публичная и государственная власть в Российской Федерации.
26. Единство системы публичной власти в Российской Федерации.
27. Федеративное устройство Российской Федерации.
28. Перечислите основные признаки государства и дайте пояснение.
29. Классифицируйте основные функции государства на современном этапе и раскройте их содержание.
30. В чем цель и назначение создания федеративного государства?
31. Что представляет собой государственная идеология России сегодня?
32. Как вы объясните конституционно-правовой смысл понятия «многонациональный народ Российской Федерации»?
33. Что относится к стратегическим национальным приоритетам развития РФ?
34. Как граждане участвуют в становлении ориентиров стратегического развития России?

Примерный перечень тем семестровых проектов

1. Евразийские цивилизации: перечень, специфика, историческая динамика.
2. Россия: национальное государство, государство-нация или государство-цивилизация?
3. Современные модели идентичности: актуальность для России.
4. Ценностные вызовы современного российского общества.
5. Стратегическое развитие России: возможности и сценарии.
6. Патриотизм и традиционные ценности как сюжеты государственной политики.
7. Цивилизации в эпоху глобализации: ключевые вызовы и особенности.
8. Российское мировоззрение в региональной перспективе.
9. Государственная политика в области политической социализации: ключевые проблемы и возможные решения.
10. Ценностное начало в Основном законе: конституционное проектирование в современном мире.

Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

1. Панищев, А. Л. Основы российской государственности : учебное пособие / А.Л. Панищев. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 190 с. URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2148627> (дата обращения: 02.10.2024).
2. Юхно, А. С. Основы российской государственности : учебно-методическое пособие / А. С. Юхно. — Москва : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2023. — 116 с. URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2154988> (дата обращения: 02.10.2024).
3. Ермоленко, Г. А. Основы российской государственности : практикум / Г. А. Ермоленко, С. Б. Кожевников. - Москва : МПГУ, 2023. - 150 с. URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2157545>
4. Основы Российской государственности : учебник / А.Д. Гуляков, А.Ю. Саломатин, В.В. Горшуляк [и др.] / под ред. А.Д. Гулякова. — Москва : РИОР, ИНФРА-М, 2024. — 266 с. URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2123773>

7 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Российское общество «Знание»: <http://znanierussia.ru>

8 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине:

1. Использование информационно-обучающих (электронные библиотеки), интерактивных (электронная почта) и поисковых (поисковые системы) ресурсов.

2. Использование электронных и информационных ресурсов с текстовой информацией (учебники, учебные пособия, периодические издания, методические материалы), с визуальной информацией (схемы, презентации).

Образовательный процесс по дисциплине поддерживается средствами электронной информационно-образовательной среды Университета.

Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем:

1. ТАНДЕМ. Университет - единая информационная система управления учебным процессом. Договор 462/223/23 от 30.06.2023 до 31.07.2024;
2. АнтиПлагиат. Вуз. Лиц. договор 5459 от 10.11.2022 до 26.11.2023;
3. Антивирус Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition. 500-999 Node 2 year Educational Renewal License. Сублиц. договор КИС-1333- 2022 от 21.11.2022 до 10.12.2024;
4. Приложение "МегаWeb" АИБС "МегаПро". Лиц. Договор 8714 от 17.11.2014, бессрочный.
5. ЭПС «Система ГАРАНТ» – Договор № 43/Бн6094/2023 от 09.01.2023 до 31.12.2023
6. СПС КонсультантПлюс – Договор № КПВ/2022/1 797 от 09.01.2023 до 31.12.2023
7. «WEBINAR (ВЕБИНАР), версия 3.0» (Платформа). Дополнительный модуль «Вовлечение и разделение на группы» Россия – Договор 992/223/22 от 30.11.2022 до 30.11.2023
8. Электронно-библиотечная система ВолГАУ. - Режим доступа: URL: <http://lib.volgau.com/MegaPro/Web>
9. Электронная библиотечная система Znanium. - Режим доступа: URL: <https://znanium.com/catalog>

9 Методические рекомендации обучающимся по освоению дисциплины

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется: 1) вести конспектирование учебного материала; 2) обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению; 3) задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций; 4) желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

На практических (семинарских) занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению соответствующих содержанию дисциплины проблем, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в дискуссиях, разбор и

описание конкретных ситуаций, командная работа, решение индивидуальных тестов.

Самостоятельная работа обучающихся осуществляется в виде изучения литературных источников и эмпирических данных по публикациям, подготовки докладов (сообщений), выполнения творческих заданий, работы с лекционным материалом, самостоятельного изучения отдельных тем дисциплины.

Подготовка к контрольным мероприятиям требует от обучающегося не только повторения пройденного материала на аудиторных занятиях, но поиска и анализа материала, выданного на самостоятельное изучение. При подготовке к зачету, обучающимся необходимо повторить материал лекционных и практических (семинарских) занятий по отмеченным преподавателем темам.

Оценка знаний, умений, навыков, характеризующая этапы формирования компетенций в процессе изучения дисциплины, проводится в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра в ходе повседневной учебной работы, обеспечивая оценивание хода освоения дисциплины. Текущий контроль успеваемости проводится с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, оценки формирования у них умений и навыков. Данный вид контроля стимулирует у обучающихся стремление к систематической самостоятельной работе по изучению дисциплины. Текущий контроль успеваемости осуществляется на практических (семинарских) занятиях, а также в ходе индивидуальных консультаций с преподавателем. К оценочным средствам для проведения текущего контроля успеваемости по дисциплине относятся выступление на семинаре, тестовые задания, решение ситуационные задания, доклад.

Промежуточная аттестация обучающихся позволяет определить степень достижения запланированных результатов обучения по дисциплине и проводится в форме зачета. Данная форма контроля включает в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень освоения обучающимися знаний, и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и навыков. Форма проведения зачета (устная, письменная, тестирование) определяется преподавателем. По результатам зачета выставляется оценка: «зачтено» либо «не зачтено».

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Руднева Аксана Артуровна
Попкова Олеся Николаевна

Основы российской государственности:
методические рекомендации по изучению дисциплины

В авторской редакции

Компьютерная верстка

Подписано в печать 00.00.2020. Формат 60×84^{1/16}.

Усл. печ. л. 1,25. Тираж 50 экз. Заказ 00.

ИПК ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ «Нива».

400002, Волгоград, пр. Университетский, 26.

**Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Департамент образования, научно-технологической политики и
рыбохозяйственного комплекса
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Волгоградский государственный аграрный университет»**

Инженерно-технологический факультет

Кафедра: Педагогики и методики профессионального обучения

А.В. Черняева

ПСИХОДИАГНОСТИКА

Учебно – методическое пособие

Волгоград
Волгоградский ГАУ
2021

УДК 159.9
ББК 88.4
Ч-49

Рецензент:

кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Психология» НОЧУ ВПО
«Волгоградский Гуманитарный институт», *С.Н. Никитенко.*

Черняева, Анна Валерьевна

Ч-49 Психодиагностика: учебно-методическое пособие/ А. В. Черняева. - 2-е изд., перераб. и доп. – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2021. - 241 с.

В пособии излагается психодиагностический практикум, обеспечивающий возможность контроля и самоконтроля, включен в домашние задания для практических занятий по курсам дисциплин психологического цикла. Излагается основное содержание дидактических единиц. Пособие включает учебный материал, глоссарий по дисциплине «Психодиагностика».

Пособие предназначено для студентов очного и заочного отделения, обучающихся по направлению 43.03.01. «Сервис», 43.03.02. «Туризм», 44.03.04 «Профессиональное обучения» (по отраслям) изучающих учебную дисциплину «Психодиагностика», преподавателей, ведущих указанную дисциплину, а также всех, кого интересуют проблемы психологии.

УДК 159.9
ББК 88.4

© ФГБОУ ВО «Волгоградский ГАУ», 2021
© Черняева А.В., 2021

ВВЕДЕНИЕ

Учебно-методическое пособие реализует авторскую модель организации теоретических и практических занятий по курсу «Психодиагностика».

В пособии представлена программа курса, содержание теоретических занятий, темы практических занятий. Задача пособия – дать студентам возможность на семинарах и практических занятиях активизировать и концентрировать теоретические знания, полученные на лекциях и в процессе самостоятельной работы, систематизировать полученную информацию. Комплексное изучение личности, ее поведенческих и эмоциональных реакций — основа психодиагностического обследования, которая неизменно присутствует во всех сферах (управление персоналом, социальная работа и т.д.). Учет типа темперамента, характера протекания нервных процессов, акцентуаций характера, уровня тревожности и психоэмоциональной устойчивости позволяет сформировать комплексное представление о личности человека, прогнозировать развитие патопсихологических черт, отклоняющихся от нормы поведенческих реакций, а также судить о причинах, предопределяющих его поведение.

Структура практического занятия включает: контроль исходного уровня знаний, самостоятельную работу студентов (индивидуальную и совместную) для принятия целевых задач занятия, групповое обсуждение самостоятельной работы и итоговый контроль, дающий каждому студенту обратную связь о его работе на занятии. Практикум снабжен тестовыми заданиями, психодиагностическими методиками, рисунками, таблицами, заданиями для индивидуальной и групповой работы.

Наряду с методическими материалами к аудиторному занятию предлагаются и задания для самоподготовки, вопросы к зачету/экзамену по дисциплине «Психодиагностика».

1. ПРОГРАММА ПО КУРСУ «ПСИХОДИАГНОСТИКА»

1.1. Пояснительная записка.

Курс «Психодиагностика», направлен на изучение возможностей и освоение технологии применения методов и методик современной психодиагностики для построения полного и детального социально-психологического портрета личности.

Изучение данного курса позволит будущим специалистам аграрного университета овладеть системой основных понятий и методик психодиагностики личности, ознакомиться с теорией и практикой психодиагностических исследований, сформировать адекватные представления о роли и месте соответствующих методик в системе эффективного взаимодействия в будущей профессии.

Для изучения дисциплины «Психодиагностика» студенту необходимо знать основные закономерности развития общества, уметь анализировать процессы и явления, происходящие в обществе и психике человека.

Последовательное и систематическое изучение дисциплины обеспечит эффективное использование психологических знаний о сущности, закономерностях и совершенствовании развития личности, навыков межличностного общения, понимание различных психологических ситуаций, формирование психологической и профессиональной компетенции. В процессе выявления рациональных соотношений между личностью, ее способностями, возможностями и требованиями, которые предъявляются приобретаемой профессией, происходит формирование у студентов специальных знаний, профессиональных навыков, которые являются важнейшей составляющей системы профессиональной и личностной подготовки студентов.

Процесс изучения дисциплины «Психодиагностика» ориентирован на практическое овладение студентами технологий использования диагностического банка для выстраивания достойных отношений в социуме, определение собственных личностных качеств и недостатков. В процессе занятий студенты:

- получают сведения об основных понятиях и методах психодиагностики;
- формируют умение и навыки в использовании психодиагностических методик по выявлению индивидуально-психологических свойств личности;
- знакомятся с особенностями телесных проявлений психических состояний человека и возможностями их определения через вербальные и невербальные средства общения;
- овладевают современными методами диагностики когнитивной, эмоционально-волевой, потребностно-мотивационной сфер личности.

Дисциплина «Психодиагностика» является составной частью содержания психолого-педагогической подготовки студентов. Она взаимосвязана с другими дисциплинами, такими как «Психология», «Психология делового общения», «Психологический практикум» и др.

Обучение психодиагностике ориентировано на самоиндивидуализацию личности, выразительному представлению ее лучших личностно – деловых качеств, достойному проявлению нравственного самосовершенствования.

Программа рассчитана на работу со студентами очного и заочного отделения: лекции, практические занятия, самостоятельная работа. Программа состоит из введения, трех разделов.

Первый раздел призван сформировать у студентов представление о психодиагностике. В данном разделе раскрываются основные понятия. Методы психодиагностики: исследовательские, диагностические, коррекционные и психотерапевтические. Требования к психодиагностическим средствам.

Второй раздел курса служит для интерпретации студентами стратегий, методов и приемов изучения личности партнера: первое впечатление, экспетации (ожидание), эмпатия, общительность. Поведенческая диагностика вербальных и невербальных средств общения. Выделение главных психологических особенностей партнера по общению

В третьем разделе рассматриваются совокупность явлений, составляющих основу психодиагностического поля личности, для овладения способами исследования личностных особенностей, составления социально-психологического паспорта личности и профессиографии.

Основные идеи и принципы образовательной технологии направлены на максимальную активизацию резервных возможностей студентов. Обучение рассматривается и реализуется как деятельность личности, органически сочетающая исследование сложных, нестандартных, в том числе конфликтных ситуаций, обучение новым способам и средствам межличностной коммуникации, практическую работу, направленную на предупреждение и снятие затруднений в общении.

Процесс обучения предполагает развитие индивида и группы. Логика обучения предполагает два пути: от действия (практики) к концепции и от знаний к формированию практических навыков. Особенностью данного курса является опосредованное интегрирование психологических понятий и категорий в общий курс для формирования умения передачи опыта, знания информации от одного субъекта к другому. Таким образом, дисциплина носит прикладной характер и не позиционируется как образовательная технология конкретно.

Учебная работа строится от простого к сложному и от сложного к простому. Основой эффективного обучения является не только организация процессов интериоризации и экстериоризации, а так же принципы построения самого учебного занятия. Это фронтальные, групповые и индивидуальные методы работы, в результате чего возможна организация группового решения конкретных задач, выработка общего мнения и определение индивидуальной траектории развития личности, ее деятельности в конкретной жизненной ситуации.

Самостоятельная работа предполагает изучение рекомендуемой литературы; самонаблюдение и наблюдение за поведенческим репертуаром

людей, анализ поведения и ситуаций, закрепление полученных коммуникативных навыков в межличностном общении, мониторинг.

Преподавание дисциплины «Психодиагностика» в аграрном вузе должно быть основано на понимании, что эта отрасль не является узкоспециальным разделом психологии, а имеет отношение к практической деятельности специалиста любого профиля. Значение этой дисциплины определяется чрезвычайно высокой распространенностью психологических особенностей, их тесной связью с нарушениями в работе различного уровня специалистов.

Не следует также забывать о высоком воспитательном значении психодиагностики для формирования мировоззрения специалиста. Понимание психологических особенностей позволяет формировать у студентов терпимость к другому мнению, воспитывает в людях гуманность, изучение современных возможностей диагностики позволяет преодолеть неуместный скепсис по отношению к будущему специалисту, настроить на активную работу.

Знание типичных особенностей личности позволяет своевременно выявлять имеющиеся трудности, чтобы корректировать их самостоятельно или направить к специалисту. Обилие психологических знаний с новыми для студентов названиями не должно отвлекать от основной цели преподавания общей подготовки квалифицированного специалиста, формирования умения выработать наиболее адекватную тактику в соответствии с социальной опасностью, обратимостью и степенью остроты психологических проявлений. Поэтому описание каждого практикума должно сопровождаться обсуждением является ли он продуктивным, насколько часто и где возможно его использование.

В лекционных курсах должны излагаться основные теоретические вопросы психодиагностики. На практических занятиях в условиях учебного класса с набором мебели при изучении дисциплины студенты в первую очередь должны на примере преподавателя освоить способы установления контакта и навыки правильного психологического общения, методику доверительной недирективной беседы. Для демонстрации редких методов психодиагностики желательно создать банк видеозаписей, в условиях недостатка учебного времени использование видеозаписей позволяет более эффективно использовать часы отведенные на занятия, отбирая для демонстрации отрывки, которые иллюстрируют обсуждаемый феномен. Рекомендуется также отводить на занятиях специальное время для предварительного и текущего тестового контроля знаний.

В процессе практического курса рекомендуется составление психологического паспорта личности группой студентов под руководством преподавателя при активном участии студентов. Такие занятия будут способствовать закреплению знаний основных разделов психодиагностики, необходимых студентам любой специальности для лучшей ориентации в вопросах организационной деятельности.

Некоторая часть времени отводится на самостоятельные занятия (чтение учебной литературы, составление реферативных сообщений и пр.). Следует

шире вовлекать студентов в самостоятельную работу с литературой в процессе внеаудиторной работы.

Результаты такой работы могут быть в дальнейшем представлены в виде устных выступлений, устных сообщений, научных исследованиях на общих практических занятиях.

Форма отчетности – зачет.

В проведении курсового зачета предполагается сочетание устного ответа на теоретический вопрос, решения практической задачи и прохождение тестового контроля в течении курса.

Представленные рекомендуемые тематические планы лекций и практических занятий на различных факультетах имеют ориентировочный характер и могут быть изменены в последовательности или тематике в зависимости от установок и опыта кафедры в ходе учебного процесса.

Программа обеспечена системой методических средств, необходимых для реализации целей курса и эффективного управления продуктивной познавательной деятельности студентов на учебных занятиях и во внеаудиторные часы, предусмотренные для самостоятельной работы студентов.

1.2. Содержание программы

ВВЕДЕНИЕ В ПСИХОДИАГНОСТИКУ

Цели и задачи курса, его структура. Обоснование необходимости данного курса в связи с психолого – педагогической подготовкой студентов аграрного университета. Связь психодиагностики с другими дисциплинами.

РАЗДЕЛ 1.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПСИХОДИАГНОСТИКИ

Основные понятия. Общее представление о методах и методиках в психологии: эксперимент, наблюдение, анализ продуктов деятельности, опрос, тестирование, интервью и беседа, экспресс-диагностика потребностей, мотивов, целей, ценностей человека. Структура психологического опроса, интервью, теста. Требования к тестам. Стандартизация. Репрезентативность. Нормальное распределение. Валидность и ее виды. Надежность и ее виды. Нормы, виды норм. Практическая психодиагностика.

Психодиагностика общих и специальных способностей. Психодиагностика черт личности. Психодиагностика мотивационной сферы личности. Психодиагностика самосознания. Психодиагностика психических состояний. Психодиагностика межличностных отношений.

РАЗДЕЛ 2.

ВИЗУАЛЬНАЯ ПСИХОДИАГНОСТИКА

Социальная перцепция. Наблюдение и проницательность. Восприятие психологических качеств человека по его внешности и поведению. Формирование первого впечатления. Черты лица человека и его характер. Глаза и язык взгляда. «Автоматизмы» в поведении человека. Типы людей и принципы поведения. Совокупность явлений, составляющих основу психодиагностического поля личности; диагностика человека до начала контакта с ним.

ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛЮДЕЙ РАЗЛИЧНЫХ КУЛЬТУР

Традиции языка жестов и наиболее распространенные значащие жесты. Особенности национальных стилей делового общения в Европе и Америке. Национальные стили делового общения в странах Азии.

ПСИХОДИАГНОСТИКА ЭКСПРЕССИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПАРТНЕРА ПО ОБЩЕНИЮ

Потребности человека. Общие принципы анализа невербального поведения. Эмоциональные оценки и их телесные проявления. Определение эмоциональных состояний и прогноз поведения человека. Диагностика маскируемого поведения. Поведенческая диагностика вербальных и невербальных средств общения. Составление социально-психологического паспорта личности. Приемы изучения личности потребителя: первое впечатление, экспектации (ожидание), эмпатия, общительность. Выделение главных психологических особенностей потребителя – партнера по общению.

РАЗДЕЛ 3.

ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК

Темперамент как показатель устойчивого комплекса свойств личности. Диагностика особенностей мыслительной сферы. Диагностика организованности и общительности личности.

ПСИХОЛОГИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ВАЖНЫХ КАЧЕСТВ РАБОТНИКА

Психодиагностика в оценке персонала. Типы личности и поведения и их значение для профессии. Диагностика мотивационной структуры личности. Диагностика специальных свойств, непосредственно связанных с профессиональной деятельностью. Профессиография.

1.3. Требования к знаниям, умениям студентов на зачете

На зачете по курсу «Психодиагностика» студенты должны показать знание основных понятий, теоретических положений психодиагностики, а также способности решения практических задач.

В теоретический вопрос на зачет включается один вопрос из программы по психодиагностике.

Решение практических диагностических задач по заданию преподавателя включает создание психологического автопортрета, проведение автодиагностики, составление социально-психологического паспорта личности (описательное, реальное). Ситуационные задачи разрабатываются на материале реальных историй, снабжаются контрольными вопросами или обобщенным алгоритмом решения.

При проведении тестового контроля студентам дается набор тестовых заданий разного уровня сложности, охватывающий все разделы программы, эта методика позволит при минимальных затратах провести достаточно надежную и объективную оценку знаний студентов.

Студенты должны знать ответы на вопросы:

1. Понятие психологическая диагностика в нашей стране и за рубежом.
2. Предмет изучения психологической диагностики. Цели и задачи психодиагностики в различных сферах.
3. Основные источники возникновения психодиагностики как науки.
4. История развитие психодиагностики.
5. Виды психодиагностики.
6. Тестирование как метод высокого уровня формализации.
7. Проективные психодиагностические техники.
8. Опросники как метод психодиагностики.
9. Психофизиологические методики диагностики.
10. Наблюдение как старейший метод психодиагностики.
11. Анализ продуктов деятельности как нестандартизированный метод диагностики.
12. Психометрия как фундамент психодиагностики.
13. Поведенческая диагностика вербальных средств общения.

14. Основные типы телесной конституции по Э.Кречмеру.
15. Особенности человека с доминированием визуального канала восприятия.
16. Особенности человека с доминированием аудиального канала восприятия.
17. Особенности человека с доминированием кинестетического канала восприятия.
18. Телесные сигналы о положительной, сильной и активной оценке состояния человека в общении.
19. Телесные сигналы о положительной, сильной, но пассивной оценке состояния человека в общении.
20. Телесные сигналы об отрицательной сильной и активной оценке состояния человека в общении.
21. Телесные сигналы об отрицательной, сильной и пассивной оценке состоянии человека в общении.
22. Телесные сигналы об отрицательной, сильной, но неопределенной по активности оценке состояния человека.
23. Особенности переработки информации по движениям глаз партнера по общению.
24. Развитие как саморазвитие: определение, особенности, субъект и объект.
25. Рефлексия как основной механизм саморазвития: определение (внутренняя и внешняя); виды, функции.
26. Стили поведения в стрессовой ситуации.
27. Механизмы формирования совладающего поведения.
28. «Я» – концепция: природа, функции и роль в самосознании.
29. Основные способы выражения эмоций.
30. Структура «Я» – концепции.
31. Самооценка и ее роль в самосознании.
32. Самовнушение.
33. Способы саморегуляции, позволяющие дать «выход чувствам».
34. «Я-реальное» и «Я-идеальное» в структуре личности.

- 35.«Я» – концепция и механизмы психологической защиты. Классический психоанализ о защитных механизмах личности.
- 36.Изоляция, компромисс, отрицание реальности, смещение, уничтожение, формирование реакции.
- 37.Место эмоций в структуре личности. Роль эмоций в жизни человека. Эмоционально-волевые особенности молодых людей.
- 38.Функции стыда. Его значение в воспитании. Осмысление стыда.
- 39.Способы взаимодействия с отрицательными эмоциями.
- 40.Концентрация: способ управления своим вниманием.
- 41.Осознание и овладение своими межличностными отношениями. (Ожидания, контроль, чувства безопасности, моральное осуждение).
- 42.«Я» – концепция: конгруэнтность и неконгруэнтность.
- 43.Социально-перцептивная компетентность и основные направления ее совершенствования.
- 44.Понятие ценностей. Смысловая сфера личности. Смыслы и их осознание. Смыслы и личностные ценности. Иерархия смыслов.
- 45.Индивидуально-психологические особенности человека.
- 46.Методы изучения профессиональной деятельности человека.
- 47.Психограмма и профессионально-важные качества в конкретной трудовой деятельности.
- 48.Дайте определение исследовательским психологическим методам.
- 49.С помощью, каких методов может быть решена исследовательская задача описания профессионального развития личности.
- 50.С помощью, каких методов может быть решена исследовательская задача объяснения профессионального развития личности.
- 51.С помощью, каких методов может быть решена исследовательская задача измерения профессионального развития личности.
- 52.С помощью, каких методов может быть решена исследовательская задача формирования и отслеживания профессионального развития личности.
- 53.С помощью, каких методов может быть решена исследовательская задача обработки результатов исследования.
- 54.Обоснуйте важность метода профессиографии в психодиагностике конкретной трудовой деятельности.

1.4. Вопросы для самостоятельной работы

- ✓ Критерии классификации психодиагностических методик по Р.С. Немову.
- ✓ Уровни познания в психодиагностике и основная ее проблема.
- ✓ Преимущества и недостатки стандартизированных методик.
- ✓ Преимущества и недостатки нестандартизированных методик.
- ✓ Виды тестовых норм в психодиагностике.
- ✓ Надежность психологического теста. Факторы, влияющие на точность измерения.
- ✓ Валидность психологического теста.
- ✓ Репрезентативность, достоверность психологического теста.
- ✓ Диагностические подходы к исследованию внимания и памяти личности.
- ✓ Диагностические подходы к исследованию интеллекта и способностей.
- ✓ Особенности человека – «компьютера» (дискретника).
- ✓ Упражнение на растворение чувства обиды и раздражительности.
- ✓ Психосинтез Р.Ассаджиоли как метод терапии психосоматических расстройств.
- ✓ Негативное эмоциональное состояние зависти, обиды, страха: обнаружение и работа с ними.
- ✓ Диагностика мотивационной сферы потребителя.
- ✓ Диагностика сферы общения личности.
- ✓ Метод профессиографии в конкретной трудовой деятельности.

2. КОМПЛЕКТ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ К ПРОГРАММЕ «ПСИХОДИАГНОСТИКА»

2.1. Визуальная психодиагностика

❖ Социальная перцепция

1. Феномен социального восприятия и его особенности.

2. Социально-перцептивная компетентность и основные направления ее совершенствования.

Основные понятия: перцепция, компетентность, социальная перцепция, эффект ореола, эффект новизны, эффект первичности, эффект первых фраз, эффект визуального имиджа, стереотип, стереотипизация, приписывание, интерпретация, идеаторная тренировка, невербальное общение.

Порядок проведения занятия

Возможны три варианта проведения семинарского занятия.

Первый вариант предусматривает групповую дискуссию по заранее сформулированным вопросам, предполагающим раскрытие понятий и закономерностей социальной перцепции.

Вторая перспектива относится к обсуждению сообщений по темам: «Социальное взаимодействие в профессиональной деятельности» и «Профессиональная компетентность в начале взаимодействия с человеком». Эти темы заранее сообщаются студентам.

Третий вариант проведения занятия связан с разбором схемы, заранее подготовленной преподавателем: «Эффекты взаимовосприятия». Заполнение схемы проводится студентами с использованием реальных или гипотетических ситуаций в будущей профессиональной деятельности.

Цель занятия - формирование знаний о внутренних и внешних ресурсах социального восприятия и на этой основе приобретение студентами начальных навыков социально-перцептивной компетенции.

Вопросы для обсуждения

1. Как и в связи с действием, каких факторов изменяется интенсивность восприятия внешних признаков клиента?

2. Каким образом компенсируется дефицит информации в оценке клиента?

3. Как влияет эффект стереотипизации на профессиональную деятельность сотрудника сервиса и туризма?

4. Насколько важно для работника сферы сервиса/туризма невербальное восприятие для характеристики человека?

Домашнее задание

1. Подготовить описание реальной или гипотетической ситуации из сферы профессиональной деятельности и расписать согласно схеме «Эффекты

взаимовосприятия» возможные направления повышения эффективности в реализации профессиональных задач.

2. Повести мониторинг «Подготовка к встрече с клиентом».

3. Ознакомиться со схемой «Системы невербальной коммуникации» и выявить факторы, влияющие на эффективность невербального общения в налаживании межличностного взаимодействия:

- а) во время разговора, когда партнер сидит, а вы стоите рядом;
- б) когда вы ожидаете идущего навстречу партнера;
- в) когда вместе с приветствием, вы подаете руку партнеру;
- г) когда вы предлагаете партнеру ознакомиться с новыми проектами.

Методический, визуальный и справочный материал



Рис 1. Эффекты взаимовосприятия



Рис. 2. Системы невербальной коммуникации

На взаимовосприятие человека человеком могут влиять ряд социокультурных, психологических и физиологических факторов. Они преломляются через призму национальных и профессиональных особенностей, которые оказывают влияние на невербальные проявления. Во время первой встречи совокупность этих факторов определяет успех или, напротив, торможение процесса делового и межличностного взаимодействия. К ним относятся внешние признаки и смыслообразующие свойства:

- 1) культурно-национальная принадлежность;
- 2) социальный статус человека и его жизненный уровень (репутация, социально – ролевые характеристики, история жизни человека, представленная в имидже, социально важные цели);
- 3) возраст и состояние здоровья;
- 4) профессиональная принадлежность;
- 5) некоторые личностные особенности (раскрепощенность или скованность);
- 6) место проведения переговоров (офис, наличие барьера, разговор по телефону);
- 7) внешний облик (физические данные, одежда, прическа, манера поведения, речь, жесты, взгляд, мимика, особенности голоса, запах);

8) индивидуально – личностные свойства (профессионально – важные качества, доминирующие индивидуальные характеристики, стиль взаимоотношений с людьми, пропагандируемые идеи, базовые ценности).

Внешний вид

Можно спорить с этим или нет, но то, как вы выглядите, влияет не только на окружающих, но и на ваше самоощущение. А раз так, то, чем лучше вы выглядите, тем лучше ваше настроение. Уже поэтому стоит позаботиться о своем внешнем виде. И заботиться о нем нужно всегда. Другое дело, что не следует переоценивать влияние этого фактора. Ведь, прежде всего, нужно оставаться самим собой, а не стремиться произвести впечатление на кого-то.

Выбирайте тот стиль одежды, который приемлем там, куда вы собираетесь. В некоторых обстоятельствах стиль работает как опознавательная система «свой-чужой». Если стили принципиально совпадают, то вас принимают за «своего», и это облегчает коммуникацию с незнакомыми людьми.

Гармоничный внешний вид, это сочетание многих составляющих. Помимо одежды, прически, здорового цвета кожи, сюда относится ваше самоощущение, взгляд, улыбка, выражение лица, движения и жесты, походка и то, как вы стоите, etc. Но самое важное – это естественность. Первое впечатление, которое вы производите, образуется не только из того, как вы выглядите, но и того, что вы излучаете. Это та энергия, которая от вас исходит, то состояние, которое вы передаете окружающим.

Язык тела и ваши сигналы

Движения и жесты – это один из каналов коммуникации, по которому каждую секунду люди отдают информацию о себе. Через движения человека проявляется то, о чем он не говорит. Уже по тому, как идет человек видно насколько уверенно, свободно или напряженно он себя чувствует. В походке проявляется самооценка, темперамент и душевное состояние личности.

Уверенность привлекает и удерживает внимание. Это один из компонентов того, что большинство людей считает сексуальным. Энергия, уверенное поведение и благожелательный настрой всегда передаются окружающим, и они хотят находиться рядом с таким человеком. А люди, которые не любят себя – проявляют скованность в движениях и неуверенность в действиях. Если они и притягивают кого-то, то таких же, как они сами.

Человек, взгляд которого смотрит вниз, вряд ли произведет впечатление уверенной и самостоятельной личности. Такая манера скорее скажет о том, что человек привык подчиняться, ему не свойственно принимать важные решения и брать ответственность. Взгляд должен быть направлен на уровне глаз собеседника или чуть выше. А если хотите добавить немного сексуальности, то иногда на короткое время удерживайте его на губах.

Стоит ли говорить о том, что нервозность мало кому кажется привлекательной? Проявлений взволнованности довольно просто избежать. Привести себя в спокойное состояние, можно отчетливо восстановив в памяти какие-то приятные события. Накапливайте хорошие ощущения. Запоминайте

их в тот момент, когда они возникают. Запоминайте со всеми деталями, тогда будет легче их воспроизвести. Вспомните эти ощущения – это поможет вам освободиться от напряжения. После небольшой практики вы научитесь добиваться позитивного состояния за считанные секунды. И вместо волнения вы станете демонстрировать спокойствие и уверенность.

Обычно мы не анализируем позу и осанку человека, с которым контактируем. Тем не менее, это то, что не остается незамеченным и оказывает влияние на наше восприятие. Так, неловкие и сутулящийся люди ассоциируются с нерешительными личностями, имеющими низкую самооценку. Человек же с прямой осанкой не только выглядит более уверенно, но и кажется немного выше. Открытые жесты и поза характерны для самостоятельных людей.

Всегда нужно иметь в виду, что каждый отдельный сигнал может ничего не означать. Это может быть всего лишь случайностью. Поэтому, непременно, учитывайте совокупность факторов.

Как вы преподносите себя, какие сигналы посылаете, на такую ответную реакцию и можете рассчитывать. Управляя своими сигналами, вы способны привлекать нужных людей и дистанцироваться от нежелательных.

Поведение

Наше впечатление о людях складывается не только на основе рациональных размышлений, но и под влиянием эмоций и ассоциаций. Первое впечатление может быть основано на каких-то действиях по отношению к нам или окружающим.

Еще больший эффект на восприятие постороннего человека будет накладывать его позитивное отношение к нам. Благодаря этому эффекту может происходить общая переоценка незнакомого человека. Чтобы собеседник почувствовал хорошее отношение к себе, не обязательно для него что-то делать. На первом этапе будет достаточно поддержать его мнение по какому-то, даже не принципиальному вопросу. Но сделать это нужно убедительно, демонстрируя свою заинтересованность в теме разговора. Однако не стоит стремиться изображать слишком положительную персону. Излишнее усердие только вызывает сомнения.

Когда вы находитесь в публичном месте, то замечаете вы это или нет, но вас и ваше поведение оценивают. Чтобы произвести впечатление уверенного и активного человека – находитесь в ближе к центру помещения или там, где происходит событие. Не бойтесь быть замеченными, ведь это именно то, что вам нужно. Пусть больше людей обратят на вас внимание. Не суетитесь, но и не топчитесь на месте – контактируйте с людьми, которые оказываются рядом с вами. Общительный и уверенный человек выглядит в глазах окружающих более привлекательным, он формирует благожелательное представление о себе и лучше запоминается.

Голос – часть личного бренда

Голос во многом отражает характер человека, и то, как мы говорим влияет на наш образ в глазах окружающих. Мы неосознанно связываем звучание голоса с определенными характеристиками личности. Поэтому, даже,

когда мы не видим человека, а только слышим его, то у нас все равно возникает представление о собеседнике и кое-то мнение о его характере. С визгливым голосом устойчиво ассоциируется неуравновешенная или истеричная персона. Быстрая, но слегка сбивчивая речь будет выдавать неуверенность. Томный голос обнаруживает чувственную, но осторожную натуру. А вяло говорящий и растягивающий слова человек может произвести впечатление недотепы. Звонкий же голос, чаще всего, указывает на жизнерадостный нрав.

Чтобы лучше понимать собеседника, обращайтесь внимание на словесные обороты, часто употребляемые слова и выражения, интонации, твердость звучания, темп речи и артикуляцию. В голосе отражаются мысли. Если мы думаем о чем-то суровом или неприятном, то голос становится тверже. Если думаем о близком человеке, то в голосе появляется мягкость.

Со временем голос меняется, на него откладываются отпечаток жизненные события и переживания. Поэтому, по голосу можно судить о степени развития человека и его опыте. Каждая новая грань в развитии личности что-то меняет и в звучании голоса. Около трети впечатления о собеседнике мы получаем от тембра голоса, его модуляций и ритма речи. Помимо этого, значение имеет стиль и содержание – анализируя их, нетрудно понять культурный уровень человека. Уже после нескольких минут разговора собеседник сформирует представление и о том, насколько вы доброжелательны, надежны, о какой степени доверия с вами может идти речь. Интересную закономерность установили ученые – они считают, что эмоции гнева и страха делают звучание голоса более старым, а эмоции радости «уменьшают» возраст.

Рингтоны

Как бы странно не звучал термин «массовая персонализация», но именно благодаря тому, что в последнее время меняется концепция массового производства, предметы стали говорить о владельце больше, чем когда бы то ни было. Еще не так давно, наличие сотового телефона выделяло человека, и было признаком определенного статуса, хотя в факте наличия аппарата ничего и не выдавало его персональных особенностей. Но ситуация быстро меняется, и сейчас многие вещи способны принимать отпечаток личности их обладателя.

Ведь выбирая звук, мы отдаем предпочтение тому, что гармонирует с нашими ощущениями, что соответствует каким-то проявлениям нашего характера, что соответствует сообщению, которое мы посылаем вовне. Поэтому и не удивительно, что для четверти приобретателей сотовых телефонов смена звонка – это первое действие, которое они совершают сразу после покупки. Большинство остальных людей делает это чуть позже.

Может показаться неожиданным, но даже то, что человек оставил стандартную мелодию, все равно дает нам информацию о нем: одни люди делают это потому, что имеют закрытый характер и избегают манифестации личных предпочтений, другие консервативно относятся к новому и не тратят время на технические новинки.

Итак, что же мы можем узнать за несколько секунд звучания? Веселую ритмичную музыку выбирают экстраверты, энергичные люди, предпочитающие активный образ жизни. Если вы слышите очень необычные

звуки, то, скорее всего, это говорит о желании владельца привлечь к себе внимание. Творческие люди с яркой индивидуальностью, как правило, подбирают редкие, не зависящие от моды мелодии. Стремление же установить новейшие хиты, указывает на непостоянство характера. А когда из телефона раздаются классические мелодии, то это говорит не только об образовательном уровне и романтичности владельца аппарата, но и том, что он не лишен надменности.

Вторжение звонка своего мобильного телефона всегда неожиданно, но функционально оправдано. А вот вторжение звонка чужого аппарата не имеет для стороннего человека абсолютно никакого смысла. Поэтому не удивительно, что в Британии часть вагонов поездов отведена для пассажиров с выключенными телефонами. Недавно британская компания, производитель слуховых аппаратов, проводила исследование с целью определения благоприятных и раздражающих звуков. Из всех звуков, которые окружают человека в повседневной жизни, на седьмом месте по уровню неприятия оказался именно звонок сотового телефона.

Если хотите производить на окружающих благоприятное впечатление, то, устанавливая новую мелодию, принимайте во внимание, что у вашего телефона много слушателей, но оценивают они совсем не музыку, а вас. И звук, хотите вы этого или нет, тоже становится частью вашей идентичности и вашего личного бренда.

Подготовка к встрече и три фактора эффективности работы

Характер – это ваша личная надежность, вера других в вашу компетентность и доверие, которое вы внушаете.

Отношение – это эмпатическая, эмоциональная сторона, чувство; означает, что вы настроены на эмоциональную волну человека, с которым предстоит работать.

Логика – это рациональная сторона в выражении своих взглядов.

Большинство людей при выражении своих взглядов обращается непосредственно к *логике*, к рациональному началу в нашем поведении, стремясь убедить других в весомости своих рассуждений, не отдав должного первым факторам эффективности работы с партнером. Необходимо помнить данную последовательность:



Приемы самонастройки

1. Настроиться на партнера как на человека с своими индивидуальными особенностями, проблемами, потребностями, надеждами и опасениями.
2. Мысленно просмотреть основные моменты диалога.
3. Представить картину удачной встречи (подписанный контракт или договор, взаимообогащающее взаимодействие, благодарность, улыбки).
4. Снять напряжение с мышц лица, шеи, живота и ног.

5. Улыбнуться себе перед зеркалом.

6. Мысленно проговорить (если есть возможность – вслух) фразы положительного настроя на взаимодействие.

7. Привести дыхание в равновесие и сделать минутную паузу перед началом разговора.

Работа с внутренними установками

Задание: переформулируйте установки (табл. 1), которые мешают успешной работе, на установки, которые проецируют позитивное взаимодействие.

Таблица 1

Негативная установка	Позитивная установка
Боюсь, что не смогу это сделать	
Что будет, если сделаю ошибку	
Не смогу выдержать контакт на должном уровне	
Забуду необходимые аргументы	
Мои слабые места будут замечены	
С такими людьми невозможно работать	
Никто, кроме меня, не сможет это сделать	
Мой авторитет не должен ни у кого вызывать сомнений	

Выбор позиций

Основные факторы, способствующие созданию взаимоотношений с партнером по принципу «лидер – ведомый», зависят от Вас. К ним относятся:

1) *эмоциональность* как умение выражать положительный настрой на взаимодействие;

2) *контактность* как способность быть открытым для партнера;

3) *эмпатия* как умение занять место партнера и понять его цели;

4) *энтузиазм* как способность создавать атмосферу мотивации;

5) *признание* как умение отмечать вклад партнера в дело и бизнес.

Тренировка коммуникативных действий

Идеаторная тренировка – это мысленное проигрывание своего поведения в различных ситуациях, сложившихся в прошлом или планируемых в будущем; является составной частью нормально протекающего коммуникативного действия.

Идеаторная тренировка бессознательная автоматизированная цепная двигательная реакция, возникающая в ответ на представление о движении, может быть направлена в будущее или в прошлое.

Направленность в будущее – это планирование, проигрывание в воображении, которое предваряет реальную ситуацию общения.

Мысленное проигрывание ситуации из прошлого происходит, как правило, после завершения эпизода неудачного общения.

Необходимо соблюдать осторожность в использовании метода «идеаторной тренировки», так как проигранная ситуация может не соответствовать реальности.

«Аналитическое наблюдение коммуникативного воздействия» - это регулярное наблюдение за процессом социальной коммуникации в различных ситуациях. Оно решает следующие задачи:

- 1) помогает приобретать навыки выявления закономерностей общения;
- 2) упражняться в анализе эффективных способов и средств коммуникации;
- 3) учиться находить негативные планы общения;
- 4) запоминать те способы, которые еще не освоены.

Решение этих проблем способствует достижению цели формирования личного арсенала эффективных средств и способов коммуникации, которые помогают выполнению профессиональных обязанностей, решению поставленных задач.

❖ Развитие наблюдательности: морфология и атрибуты внешности

1. Понятие морфологии тела. Типы телосложения по Э.Кречмеру, У.Шелдону и К.Сиге.
2. Классификация морфологических признаков.
3. Характеристика психических свойств клиента по его морфологическим признакам.

Основные понятия: метод наблюдения, наблюдательность, тренинг, морфология, морфологический признак, пикник, астеник, атлетик, телесные черты, физиогномика, дерматоглифика, темперамент, характер.

Порядок проведения занятия

В начале занятия студенты делают сообщения о наблюдательности и ее индивидуальных особенностях. После обсуждения сообщений преподаватель знакомит студентов с особенностями проведения практических занятий методом социально-психологического тренинга. Далее следует проведение упражнений в группе.

Цель занятия: приобретение навыков наблюдения внешних признаков партнера и определение психических свойств личности по морфологическим показателям.

Упражнение 1 Демонстрация восприятия внешних признаков партнера на уровне обыденного сознания.

Методика проведения:

- а) один член группы выходит и становится лицом к группе. Остальные в течение 30 с. осматривают его. Студент выходит из аудитории, а остальные должны описать, что бросилось в глаза;
- б) студент входит в аудиторию. Остальные поочередно зачитывают свои записи;

в) групповое обсуждение результатов наблюдения. Производится сравнение, анализ, делаются выводы.

В выводах фиксируются: а) наиболее часто встречающиеся параметры внешних признаков; б) ранжирование признаков по количеству зафиксированных в группе; в) отсутствующие признаки.

Упражнение 2. Формирование физиогномических навыков в структуре социально-перцептивной компетентности работника.

Методика проведения:

а) группа разбивается на пары и каждой поочередно описывает у напарника морфологические признаки;

б) члены группы по морфологическим признакам составляют характеристику психических свойств;

в) обмениваются впечатлениями;

г) по итогам работы в парах производится групповое обсуждение, делаются выводы.

Упражнение 3. Составление собственного психологического портрета по морфологическим признакам.

Методика проведения:

а) задача: по морфологическим признакам составить свой психологический портрет;

б) групповое обсуждение;

в) выводы.

После проведения тренинговых упражнений следует разобрать основные вопросы темы.

Теоретический и визуальный материал. На рубеже XIX – XX веков под влиянием успехов в развитии антропологии и психиатрии сформировалась базовая концепция связи между телосложением и типологическими особенностями. Наиболее полное выражение эта концепция получила в трудах французского ученого Клода Сиге. Он полагал, что в зависимости от преобладания одной из четырех систем (дыхательной – а, пищеварительной – б, мускульной – в, мозговой – г) люди имеют соответствующий тип телосложения (рис.4)

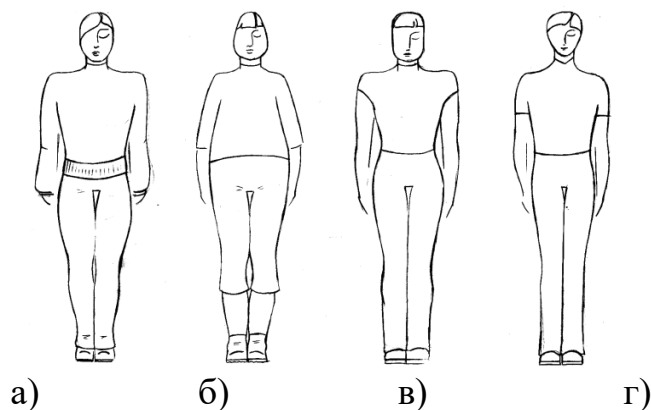


Рис. 4. Общее строение тела и его пропорции

Физиогномика (греч. physiognomike) – учение о выражении человека в чертах лица и формах тела. Физиогномисты считали, что различное

соотношение частей головы обуславливает собой неодинаковый характер людей. Особенно информативным признавалось *соотношение пропорций между черепом и лицом*. Так, небольшое лицо с большим черепом отличает человека с развитыми умственными способностями, а маленький череп и большое лицо, наоборот, более свойственны людям практического склада характера. Лицо, отличающееся продолговатым строением, длина которого значительно больше ширины, указывает на живую и впечатлительную натуру, пытливый теоретический ум. Лицо, растянутое в ширину, которая равна или превышает длину его, свидетельствует о положительном практическом уме, склонностям к точным наукам. При этом лицо, ширина которого в области челюстей превышает ширину лба, указывает на высокое развитие практического ума. Люди такого склада лица обладают способностями к знаниям чисто практического характера. Это – отличные исполнители, добросовестные и трудолюбивые работники, но не инициаторы и руководители.

Все лицо физиогномисты разделяли на *три области*: первая простирается от начала волос до корня носа, вторая – от корня носа до верхней губы, и третья – от нижней губы до конца подбородка. При этом считалось, что нормальное лицо в длину должно быть равно утроенной длине носа, а ширина лица должна равняться длине ладони от кончика среднего пальца до запястья. Такие размеры лица свидетельствуют о душевной гармонии и уравновешенности человека (рис. 5)

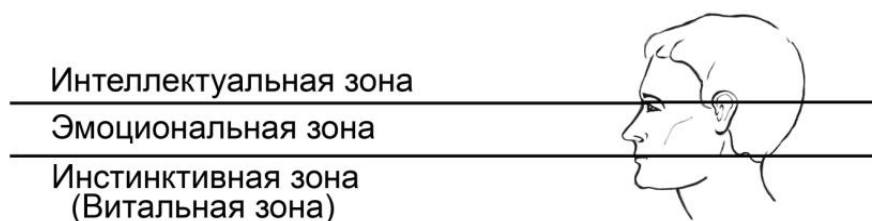


Рис. 5. Три зоны лица

Считалось также, что каждая из трех областей лица обладает совершенно особенною сферою жизненных проявлений. Так, первая, или верхняя, часть лица отражает особенности мыслительной деятельности человека, его интеллектуальных способностей, вторая – представляет собой сферу человеческих чувств, третья соответствует миру материальному, более инстинктивному, чем духовному. Поэтому физиогномисты всегда уделяли внимание соотношению пропорций различных областей лица, что, по их мнению, позволяло судить о степени гармоничности в развитии личности.

Лоб. Физиогномисты изучали лоб с разных точек зрения:

- 1) в отношении линии положения (различали три класса – перпендикулярные; откинутые назад; наклоненные вперед);
- 2) в отношении формы (два класса – лбы плоские и лбы выпуклые);
- 3) в отношении поверхности (четыре класса – четырехугольные, круглые, островерхие, продолговатые);

4) в отношении размеров (пять классов – высокие, средние, низкие, широкие и узкие). Рассмотрим описания лба несколько подробнее (рис. 6).

Лоб перпендикулярный, в верхней части немного выпуклый, указывает на ум холодный и математический, бедную фантазию, способности к точным наукам (рис. 6,1). Лоб плоский и перпендикулярный от волос и до бровей говорит о слабости умственных способностей и отсутствии воображения, но вместе с тем о большой настойчивости в достижении цели (рис. 6,2). Лоб перпендикулярный, слегка выпуклый чаще принадлежит людям, много думающим, но мало действующим (рис. 6,3). Лоб округленный, выпуклый в верхней части, оканчивающийся книзу прямой линией, указывает на живой ум и богатое воображение, а также вспыльчивый и крутой характер (рис. 6,4).

Лбы, не слишком откинутае назад, свидетельствуют о впечатлительном характере (рис. 6,5), а лбы, откинутае назад, с извилистыми очертаниями (рис. 6,6) – оригинальном уме и пылком воображении, способном увлечь окружающих новизной идей и богатством образов. Лоб, показанный на рис. 6,7, чаще принадлежит людям, отличающимся безумными проектами, эксцентричностью, духом противоречия, «неправильностью» жизни и сумасбродностью действий.



Рис. 6. Типы лба

Лбы продолговатые с прямыми линиями, наклоненные вперед, принадлежат людям настойчивым и упрямым, с узконаправленной деятельностью (6,8). Лоб короткий, с прямыми линиями и наклоненный вперед, указывает на натуру черствую, решительную и чрезвычайно упрямую (рис. 6,9). Лбы, наклоненные вперед, округленные и в верхней части выпуклые, указывают на систематический и изобретательный ум, подчиняющий все математическим расчетам (рис. 6,10).

Лоб четырехугольный свидетельствует о хорошо организованных умственных способностях и развитости воли (рис. 6,11); лбы продолговатые принадлежат зачастую людям с богатым воображением и гибкими способностями (рис. 6,12); лбы круглые указывают на деятельных и

предприимчивых людей, любящих больше действовать, чем говорить (рис. 6,13), треугольные лбы чаще принадлежат людям, отличающимся поспешными и смелыми замыслами и наклонностью претворять эти замыслы без достаточного их осмысления (рис. 6,14).

Морщины. По мнению физиогномистов, морщины лба также имеют высокую информативность. Например, считалось, что тот, кто поднимает брови и морщит свой лоб во время разговора, отличается тщеславием, самовлюбленностью, внутренней тревогой, честолюбием и не обладает здравым смыслом. Обычное «хмурение» бровей указывает на ум раздражительный и противоречивый, характер недоверчивый и сварливый. Перпендикулярные морщины лба указывают на большую умственную напряженность и чрезвычайно сильную волю.

Брови. Брови, лежащие близко к глазам и идущие горизонтально от носа к вискам, указывают на твердый характер и решительность. Брови, очень далеко стоящие от глаз, немного дугообразные и узкие – примета характера слабого, беспечного и пассивного. Когда брови имеют углообразную форму, то это свидетельствует о неуравновешенности их обладателя. Брови, совсем надвинутые на глаза, служат признаком натуры молчаливой, мучимой честолюбием, завистью и ревностью. Густые и взъерошенные брови указывают на неуживчивый и противоречивый характер, а сросшиеся брови – на предрасположенность к меланхолии, подозрениям ревности.

Глаза. Очень выпуклые глаза указывают на болтливость, тяжелый ум и недостаток здравого смысла. Впавшие и подвижные глаза выражают лукавство, а маленькие и впавшие глаза служат признаком зависти и обмана. Глаза не выпуклые и не впавшие, представляющие как бы середину между теми и другими, означают уравновешенные умственные и нравственные качества. Подвижность глаз связывалась физиогномистами прошлого чаще с хвастливостью, подозрительностью, недоверчивостью, склонностью к гневу, а моргание – с робостью, коварностью либо лживостью.

Нос. Прямой и немного четырехугольный на конце нос указывает на пассивную энергию, твердую, спокойную и систематическую волю. Орлиный нос «намекает» на честолюбие и тщеславие. Большой, мясистый, широкий и расширенный на конце нос указывает на ум тяжелый, ленивый, а характер – трусливый. Нос же с толстым, опущенным, круглым и твердым концом свидетельствует о большой храбрости. Нос, вдавленный у корня, большой и на конце закругленный указывает на характер слабый, мягкий, лишенный энергии и воли.

Рот. Верхняя губа, слегка выступающая над нижней – признак ума, осторожности и прямооты характера. Большой и неправильный рот служит признаком дерзости. Рот умеренно большой и немного дугообразный с твердыми и почти одинаково выдающимися губами указывает на смелость и решительность его обладателя. Если рот имеет опускающиеся и стянутые губы, то это говорит о боязливости и лукавстве. «Вдавленный» рот с тонкими губами указывает на лицемерие и зависть. Рот, обычно полуоткрытый, с губами,

умеренно толстыми и закругленными, свидетельствует о натуре мягкой, беспечной и доверчивой.

Подбородок. Маленький и округлый подбородок указывает на человека робкого и не обладающего достаточной волей. Подбородок четырехугольный и выдающийся чаще принадлежит людям энергичным, решительным, властолюбивым. Подбородок средней величины, круглый и умеренно выдающийся свидетельствует об уравновешенности человека. Люди с плоскими подбородками, как правило, холодны, сухи и самолюбивы. Подбородок большой, округлый, толстый, двойной указывает на человека, у которого чувственность и инстинкты преобладают. Подбородок раздвоенный и выдающийся чаще принадлежит людям, отличающимся эксцентричностью, вздорностью, раздражительностью, склонностью возбуждать несогласие.

Приведенные выше данные, взятые из различных работ физиогномистов прошлого (Ледо, Бурдон, Лассаль и др.) не претендуют, конечно, на безусловную научность, однако представляют результат обширных систематических наблюдений, многие из которых находят подтверждение в современных исследованиях мимики и строения лица человека.

Представляют интерес наблюдения современных физиогномистов, касающиеся, в частности, размеров женских ушей. Считается, что идеальное женское ухо должно быть 6-7 см высотой и 3-3,5 см шириной. При этом верхняя часть ушной раковины должна составлять по размеру не более чем 1/3 всего уха, мочка – чуть меньше 1/3. Есть теории, которые устанавливают зависимость между чертами характера и формой и размером уха. Например: маленькие уши (до 6 см длиной) означают легкомысленность, живой характер, блестящий, но поверхностный ум; уши большие (более 7 см) свидетельствуют об уверенности в себе и пробивной силе; вытянутые уши говорят о деликатности и впечатлительности; широкие уши – это сила характера, здравый ум, реализм; уши, вывернутые назад, указывают на импульсивность, большую впечатлительность, эмоциональность; отстающие (лопоухость) уши отличают людей впечатлительных, наделенных интуицией.

Физиогномика не утратила своего значения и сегодня. Данные, полученные в этой отрасли знания, используются в психологии управления, профориентационной работе, менеджерской и сервисной деятельности, в системе туристического бизнеса. Зависимость между морфологическими признаками человека и его психологическими особенностями представлена в табл. 2.

Таблица 2

Соотношение морфологических признаков с психологическими особенностями человек

Морфологические признаки	Психические особенности
Высокий череп	Эмоциональная зрелость, ответственность, шизотимия
Широкий череп	Циклотимия, мягкость, жизненная мудрость
Плоское лицо	Циклотимия, оптимизм, внушаемость, эмоциональная незрелость, безответственность
Пятиугольное лицо	
Прямоугольное лицо	Эмоциональная зрелость, сдержанность, рассудочность,

	рационализм
Прямой угол челюсти	Стрессоустойчивость, эмоциональная стабильность, экстраверсия
Выступающие скулы	Общительность, эмоциональная незрелость, циклотимия, понижение целостности восприятия, динамическая неустойчивость
Впалые щеки	Эмоциональная зрелость, мужественность, динамическая устойчивость, плохо воспринимаемая структура поверхности
Ямочки смеха	Конфликтность, азарт и риск, экстраверсия
Темные волосы	Нетревожность, доверчивость, расслабленность, уравновешенность
Веснушки	Понижение социальной адаптированности, шизотимия
Высокий лоб	Логичность, целостное восприятие, шизоидность
Прямоугольный лоб	Рассудочность, стремление к умственной деятельности
Вертикальный лоб	Фантазирование, педантичность, укачиваемость
Выпуклое надбровье	Мужественность, сила, превалирование содержания над формой
Дугообразные брови	Эмоциональность, аффективность, хорошее восприятие структуры поверхности
Широкое межбровье	Циклотимия, снижение самоконтроля, демонстративность
Широкие брови	Негипнабельность, эпилептоидность, интроверсия
Выпуклые глаза	Женственность, экзальтированность, циклотимия, терпимость
Большие глаза	Женственность, циклотимия, эмоциональность
Светлые глаза	Гипнабельность, независимость, лень, тревожность
Длинные ресницы	Эмоциональность, снижение самоконтроля, недисциплинированность
Большой нос	Конфликтность, шизотимия, мужественность
Широкий нос	Неимпульсивность, немзыкальность, доверчивость, социабельность
Курносый нос	Оптимизм, доверчивость, ослабление самоконтроля, тяга к общению
Нос с горбинкой	Самоконтроль, несоциабельность, плохая зрительная память, снижение интеллекта
Опущенный кончик носа	Нечестность, хитрость, импульсивность, музыкальность, нецелостное восприятие, шизоидность
Острый кончик носа	Нечестность, музыкальность, самоконтроль, истероидность
Раздвоенный кончик носа	Снижение самоконтроля, тяга к общению, истероидность
Видна носовая перегородка	Избегание физической нагрузки, беспечность, оптимизм, экстравертированность
Широкая переносица	Высокие притязания, зависимость, невозбудимость
Глубокая переносица	Мужественность, зависимость, усиление силы кисти, трудолюбие, шизотимия
Большой рот	Семьянин, тяга к материальной обеспеченности, лень, пренебрежение к умственной деятельности
Широкие губы	Недисциплинированность, флегматизм, демонстративность, лень
Выступление верхней губы	Деловитость, правдивость, доверчивость, снижение социальной адаптированности
Опущенные уголки рта	Динамическая неустойчивость и эмоциональная незрелость

Большие верхние резцы	Искренность, стремление к материальной обеспеченности
Диастема (расщелина между верхне-внутренними резцами)	Конфликтность, стремление к интенсивной работе, интерес к образованию, тревожность, понижение социальной адаптированности
Скошенный подбородок	Неправдивость, снижение трудолюбия, пренебрежение деловыми успехами
Высокий подбородок	Ответственность, дисциплинированность, искренность, трудолюбие
Широкий подбородок	Мужественность, неаффективность, ослабление фантазии, эффективность в делах
Двойной подбородок	Эмоциональная незрелость, циклотимия, женственность, интеллектуальная развитость
Наличие ямочки на подбородке	Неаффективность, интерес к работе и деловой эффективности
Большие уши	Мужественность, зависимость, миролюбие, усиление силы кисти
Оттопыренные уши	Мужественность, шизотимия, динамическая устойчивость, эмоциональная зрелость
Отвисшая мочка	Истероидность, конформность, избегание боли, снижение интереса к деловой эффективности
Треугольная мочка	Эмоциональная зрелость, преобладание содержания над формой
Короткая шея	Невозбудимость, паранойальность, расслабленность
Выступающий кадык	Мужественность, снижение фантазии, выраженная сила кисти
Большой козелок	Невнушаемость, ослабление фантазии, неэмоциональность, усиление силы кисти
Треугольный козелок	Интеллектуальная развитость, упрямство, неаккуратность
Глубокие складки крыльев носа	Аккуратность, любовь к познанию, аутичность
Выступление противозавитка уха	Интеллектуальность, динамичность, доминирование, неаккуратность
Скрученный завиток	Искренность, неагрессивность, снижение интереса в деловой эффективности
Прогнатизм	Напористость, конфликтность, экстраверсия, не правдивость

Физиогномика и язык тела. Современными исследованиями подтверждается некоторая связь внутреннего, психологического содержания личности с внешними, морфологическими особенностями строения лица. Однако лицо человека в разные периоды времени не является чем-то застывшим, а представляет собой целую гамму различных движений, что выражается в мимике. А. Штангль в своей книге «Язык тела» приводит множество описаний различных мимических выражений и дает им соответствующую интерпретацию.

Например, полностью поднятая (выпрямленная) *голова* указывает на уверенность в себе, выраженное самосознание, полную открытость и внимание к окружающему миру из-за интенсивных отношений с ним. Подчеркнуто же высоко поднятая голова обнаруживает тщеславие, самопревознесение или высокомерие. Запрокидывание головы назад демонстрирует активное желание

деятельности, вызов по отношению к другим. И напротив, склоненная набок голова указывает на отказ от собственной активности, полную открытость собеседнику, стремление идти навстречу, вплоть до покорности. Расслабленно свисающая вниз голова – признак всеобщей нехватки готовности к напряжению, безволие.

Движения *мускулатуры лба* тесно связаны, по мнению А.Штангля, с активностью глаз и в основном ею определяются. Так, горизонтальные складки образуются при максимальном раскрытии глаз (при испуге, удивлении, беспомощности, неверии, важничании, надменности и др.), что порой означает духовную инертность или же сильную степень утомления. Вертикальные складки на лбу над переносицей являются верным указателем фиксированной воли («волевые складки»), что может сопровождаться, однако, излишней душевной замкнутостью, отгороженностью от новых впечатлений и мыслей. Одновременно вертикальные и горизонтальные, переходящие друг в друга складки, называемые «складками нужды» являются признаком перенесенных страданий и беспомощности, дискомфортного внутреннего положения.

Рот. Оттянутые вниз уголки рта символизируют в целом негативное отношение к жизни, создают общее невеселое выражение лица. Приподнятые уголки рта отражают позитивное отношение к жизни, делают выражение лица оживленным и веселым. Если рот выглядит пухлым, то это указывает на увеличенную жизненность чувств, мягким – на чувственность, острым точно вырезанным – на интеллектуальность, твердым – на определенность воли.

Глаза представляют собой особенно информативный орган. Например, определенную информацию специалисту-наблюдателю может представить даже цвет глаз человека. Интересные данные в этом направлении накоплены ***иридодиагностикой*** – специальной областью знания, позволяющей определить по рисунку радужной оболочки глаза (ириса) различные состояния и особенности индивида. Установлено, например, что у черно- и кареглазых людей нервная система более возбудима, чем у людей с голубыми и серыми глазами, голубоглазые более склонны к неврологическим недомоганиям. Вместе с тем, люди с голубыми глазами, по наблюдениям австралийских исследователей, наименее чувствительны к боли, хорошо переносят боль зеленоглазые и сероглазые, зато обладатели карих глаз заведомо испытывают невероятный страх перед болью (например, перед стоматологической бормашиной).

Некоторые современные ученые утверждают, что цвет глаз выказывает также черты характера человека. Так, американские психологи Дж.Глайв и Э. Клери после пятилетних исследований более 10 тысяч человек пришли к выводу, что дети с темными глазами обладают большей энергией, инициативой и более беспокойным характером, нежели дети со светлыми глазами.

В отношении взрослых данные авторы утверждают, что люди с темно-голубыми глазами весьма настойчивы, но имеют склонность к сентиментальности. Они легко поддаются настроению, долго помнят обиды, бывают капризны.

Люди с темно-серым цветом глаз упрямы и смелы, добиваются своего, несмотря на различные трудности. Они бывают вспыльчивы и злопамятны, очень ревнивы и являются чаще однолюбам. Обладатели темно-карих глаз обычно веселы, остроумны, вспыльчивы, но отходчивы. Любят юмор, общительны, легко сходятся с людьми, легко влюбчивы, но не очень постоянны.

Люди же со светло-карими глазами застенчивы, склонны к уединению, мечтательны, тяжело переживают обиды. Они трудолюбивы, старательны, на них, как правило, можно положиться. Синие глаза свидетельствуют о романтических наклонностях, а также об эгоизме и самомнении. Синеглазые люди легко поддаются порывам, но также легко и остывают. Их положительной отличительной чертой является правдивость. Люди с зелеными и серо-зелеными глазами обычно имеют сильную волю и неукоснительно идут к поставленной цели. Они отличаются постоянством, но бывают жестокими и несговорчивыми. Часто им недостает воображения.

Дерматоглифика (от греч. слов «дерма» – кожа, «глифе» – гравировать) – специальная область знания, ищущая пути использования кожного рисунка кисти для выявления носителей генетической патологии – накопила различные данные, позволяющие судить о многих особенностях человека, что представляет несомненный интерес и для визуальной психодиагностики. Ученые-дерматоглифологи с помощью количественных методов исследуют элементы *узоров микрорельефа кисти руки человека*, образованного бороздами и гребешками, петлями, дугами, спиралями, трирадиусами и т.д. Установлена, например, связь угла, образуемого на ладони тремя трирадиусами, с умственными способностями. Если угол, образуемый трирадиусами, находится в пределах от 33° до 57° , то умственные способности человека достаточно развиты. Если же угол больше или меньше этого диапазона – значит с интеллектом не все в порядке.

Обнаружена также определенная закономерность между суммарной величиной (на всех десяти пальцах) «гребешкового счета» и нарушениями половой дифференциации. Гребешками называют видимую ребристость кожи, которую удобнее рассматривать под лупой на окончаниях пальцев. Общим гребешковым счетом называется сумма подсчета в пальцевых узорах на всех десяти пальцах рук. Считается, что в норме общий гребешковый счет выше у мужчин – от 130 до 150 (в среднем 145), чем у женщин – от 110 до 135 (в среднем 125). При этом меньшие величины общего гребешкового счета обусловлены наличием «дуг», а высокие величины общего счета связаны с наличием «спиралей» и больших «петель». Они могут превышать нормальные значения у мужчин и женщин, что свидетельствует о патологичности такого явления. В целом в европейских популяциях «дуги» (арки) выявляются у 5 % населения, «петли» – у 60 %, а «спирали» (завитки) у 35 % обследованных. В каждом узоре концевых фаланг пальцев чаще наблюдаются «дуги» и реже «спирали» – у женщин, а у мужчин, наоборот, что свидетельствует о проявлениях половых различий в типах узоров.

Проведенные российскими учеными исследования некоторых специальностей в сочетании с особенностями папиллярных узоров свидетельствуют, что выбор профессиональной деятельности в определенной степени зависит от кожного рисунка пальцев. Например, высокий гребень папиллярных узоров чаще встречался у лиц с наклонностями к радиоэлектронике, военному делу и технике, тогда как у искусствоведов, наоборот, обнаруживался более низкий утонченный гребень. Соответственно и у мужчин преобладал высокий, а у женщин – низкий гребень. Дуговые узоры, более присущие женщинам, также встречались преимущественно у лиц «женских» профессий (филологов, журналистов, историков, работников сферы обслуживания), тогда как у электриков, радиотехников и химиков они обнаруживались заметно реже.

Закономерности в естественном подборе по *дактилоскопии* были обнаружены и у супругов. Так, преобладающее «притяжение» у мужчин с любыми пальцевыми узорами обнаружилось к женщинам с петлевыми папиллярными узорами. У женщин с дуговыми и петлевыми узорами преобладало неосознанное стремление к мужчинам с петлевыми рисунками, тогда как «спираль» стремилась к «спирали». Полученные данные экспериментально подтверждают гипотезу о преобладании в выборе супругов на индивидуальном уровне принципа контраста, а на социальном уровне – подобия.

Практический интерес к узорам кожного рисунка ладоней и пальцев рук возник задолго до научного изучения этого явления. И это теперь понятно, т.к. рисунок отпечатка у каждого человека индивидуален: теоретически возможно совпадение лишь с частотой 1:10, т.е. в одной исторической эпохе невозможна встреча двух лиц с одинаковыми отпечатками пальцев. Выявлена также зависимость наследования типов пальцевого узора потомством. Так, венгерский ученый Шандор Екерши разработал таблицу разнообразных типов пальцевого узора, устанавливающую систему наследования их потомками. Один из принципов ее заключается в том, что у родителей, обладающих более простым рисунком, не может быть детей с более сложным.

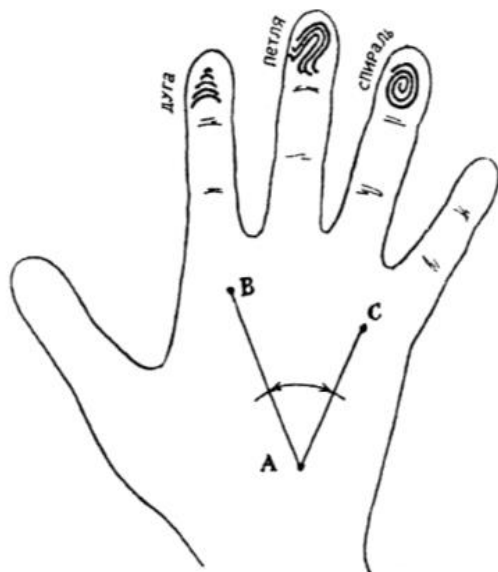


Рис. 7. Общий вид руки

Зависимость различных рисунков складок рук с некоторыми психологическими особенностями человека подтверждает и ряд современных исследований. Рельефность вен с тыльной стороны кисти свидетельствует о мужественности, динамической и эмоциональной устойчивости.

Важную информацию представляют различные формы рук. При этом считается, что левая рука указывает на наследственные задатки, а правая показывает, что человек с ними сделал по своей воле и под влиянием внешних обстоятельств. На рис. 8 представлены основные типы рук, описания которых приведены ниже.

Элементарная рука – это широкая и толстая, грубая и жесткая ладонь с неповоротливыми толстыми, как бы притупленными короткими пальцами. Такая рука свидетельствует о преобладании инстинктов, ленивом воображении при всей впечатлительности и даже чувствительности натуры.

Лопатообразная рука характеризуется лопатообразными пальцами, концы которых как бы раздавлены – шире, чем нижележащая часть. Владельцу такой руки присущи практический ум, прилежание, любовь к деятельности.

Артистическая рука – отличается заостренными пальцами с продолговатыми, миндалевидной формы ногтями. Владельцу такой руки свойственно вдохновение, чувство у него обыкновенно преобладает над рассудком, ищет новые знакомства, стремится к перемене мест, неумерен в наслаждениях.

Практическая рука обыкновенно средней величины с прямоугольными узловатыми пальцами и сильно развитыми фалангами, ладонь несколько вогнута, довольно жесткая. Этот тип весьма распространен, люди с такими руками склонны к организаторской и другой регулятивной деятельности, отличаются выдержкой, терпением и настойчивостью, любовью к порядку. Обладатель такой руки может быть образцовым служащим, хотя и строгим, педантичным бюрократом, умеет поставить себя там, где нужно подчиняться и подчинять.

Философская рука характеризуется кистью большой или средней величины, узловатостью обеих фаланг, ногтевая фаланга пальцеобразна. Обладатель такой руки ценит истину выше красоты, способен обстоятельно взвешивать и точно рассчитывать происходящие события, склонен к философским рассуждениям.

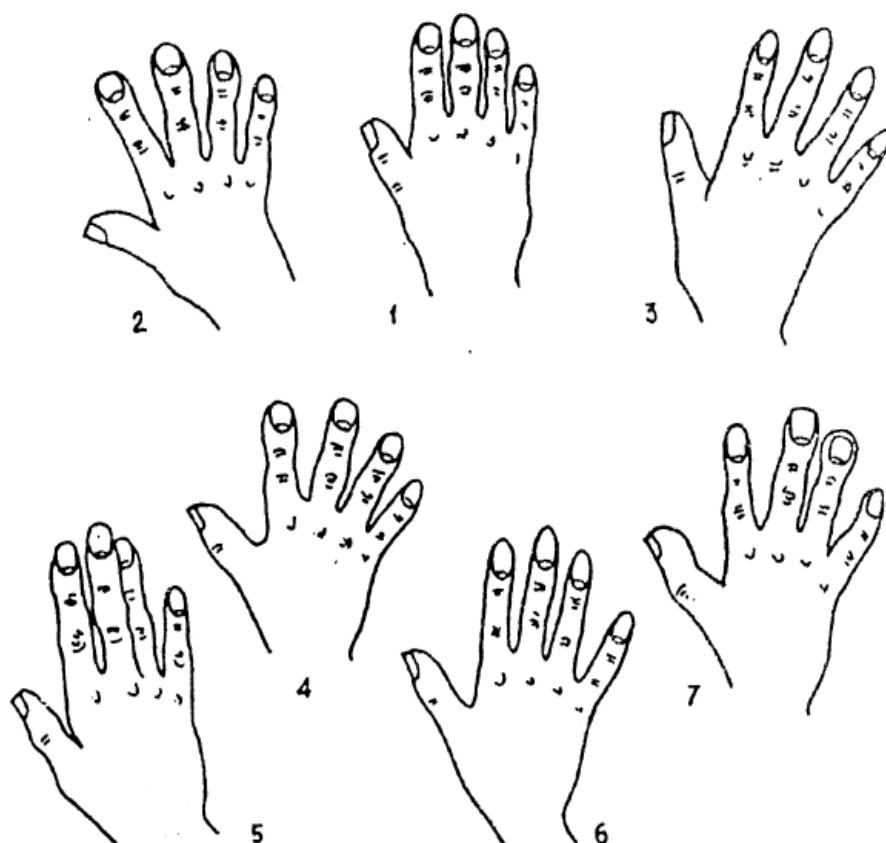


Рис. 8. Основные типы рук:

1 - элементарная; 2 - лопатообразная; 3 - артистическая; 4 - практическая; 5 - философская; 6 - психическая (духовная); 7 - смешанная

Психическая (духовная) рука — это маленькая, тонкая, нежная рука с гладкими, стройными пальцами, довольно длинными и заостренными ногтевыми фалангами. Обладателей этого типа характеризует непрактичность и неспособность постоять за себя в жизни, пренебрежение ее материальной стороной, созерцательность и идеализация действительности. Они чувствительны, мягки в обращении.

Кроме приведенных типичных рук, существует еще **смешанная** рука, встречающаяся у подавляющего большинства людей. Ее особенность — в соединении в себе признаков по меньшей мере двух каких-либо типов. Обладатель смешанной руки понемногу одарен теми качествами, которые присущи основным типам, то есть имеет более разносторонние интересы и способности. Философский тип руки встречается везде, но нигде не преобладает, и если обладателей практических и лопатообразных рук поглощают практические мысли и интересы, артистической — отвлеченная идея и искусство, философской — анализ и синтез, то людей со смешанным типом могут занимать сразу несколько направлений. При этом обладателям философской руки несимпатичны только чисто артистические натуры, остальных они способны понять и оценить. Напротив, обладатели других типов понимают лишь людей своего типа.

Некоторыми особенностями отличается женская рука, которая нежнее, слабее, и пальцы на ней глаже, редко развиты узлы. Женщины с такими руками

более способны к работе, требующей воображения и быстрого усвоения, нежели последовательного рассуждения. Однако, если на пальцах заметны узлы, несомненны хорошие умственные способности и более умеренная впечатлительность. Обладательницы рук с крупным большим пальцем отличаются рассудительностью и ясным умом, склонны к изучению наук. Напротив, у женщин с коротким большим пальцем, чувственность преобладает над умом.

Таким образом, к обладателям элементарной, артистической и психической руки можно отнести эмоционально-коммуникативный тип («собеседник»); к обладателям лопатообразной и практической руки – тип регулятивный, преобразующий («практик»); к обладателям философской руки – когнитивный тип («мыслитель»). Смешанные типы обладают, соответственно, и смешанными формами рук.

А.Штангль предлагает проводить изучение руки в рамках типов конституции Э.Кречмера:

астенический тип: гибкая, нежная рука, ее называют аристократической или готической; слабо развиты мышцы, приводящие во- внутрь большой палец; узкие и длинные пальцы, тонкие, ломающиеся ногти. Общее впечатление – скорее женственное;

пикнический тип: короткая, широкая, плотная, соответствует округлости типа вообще, ладонь хорошо «набита», как подушка, мягкая и теплая. Короткие и толстые пальцы;

атлетический тип: большая, костлявая и мускулистая рука, из-за широкой ладони – прямоугольной формы. Особенно сильный большой палец. Общее впечатление – типично мужская.

В.И.Куликов в своих работах обращает внимание на характеристики кисти человека. Так, жесткие кисти коррелируют с мужественностью, силой, стремлением к лидерству, эмоциональной зрелостью. Обладатели широких кистей характеризуются замкнутостью, мужественностью, эмоциональной устойчивостью, широтой взглядов. Холодные кисти указывают на фантазерство, эмоциональную неустойчивость, очень слабую силу кисти, эмпатию.

Типы пальцев. Теперь обратимся к вопросу о том, какие внешние признаки, относящиеся к психологическим характеристикам индивидуума, выявляются, когда речи идет о пальцах рук. При этом выраженность духовного (идеального) начала находит свое отражение в ногтевом суставе, рассудочного – в среднем, а материальное (физическое) – в нижнем (основном) суставе. О преобладании какого-либо из трех начал в человеке судят по наибольшему развитию отдельного из суставов (принято фаланги пальцев именовать суставами, а суставы – узлами). В основном рассматриваются следующие три типа пальцев по форме их ногтевого сустава:

лопатообразные пальцы (расширение к вершине) (рис.9,1) указывают на преобладание чувств над рассудком, инстинктивное знание практической жизни. Обладатели таких пальцев относятся с уважением к физической силе и не любят какого-либо теоретизирования. При этом гладкие пальцы могут

свидетельствовать о быстрой способности усваивать ремесла и прикладные знания, механические искусства. Если же пальцы узловаты, мотивами человека становятся суждения, расчет, их обладатели имеют хорошие способности к инженерным и военным наукам;

четырёхугольные пальцы (угловатые, прямоугольные) (рис.9,2) характеризуют стремление скорее руководствоваться теоретическими рассуждениями, нежели действовать. Обладатели таких пальцев склонны к философскому мышлению, проявляют интерес к общественным наукам и театральному искусству, однако их мысли никогда не достигают действительно высокого уровня при всей их плодovitости;

остроконечные и конические (сужение к вершине) (рис.9,3) пальцы характеризуют идеализм, склонность к пониманию прекрасного и познанию, а потому и любовь к поэзии, религии, философии. При этом обладатели узловатых пальцев, способные решать самые запутанные вопросы, отличаются потребностью в социальной и политической свободе, склонны к демократизму, а обладатели гладких пальцев более склонны к романтизму.

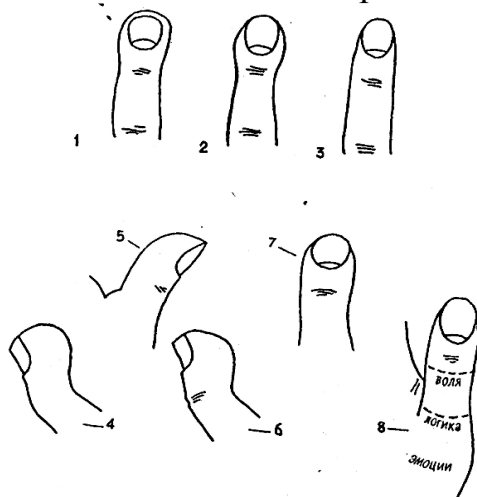


Рис. 9. Типы пальцев

Большой палец в хиромантии рассматривается отдельно и характеризует уравновешенность трех составляющих личности: воли (инициативы), логики (рассудочного мышления) и силы чувств, о развитости которых судят по длине соответствующих суставов (фаланг). Существуют следующие типы большого пальца, которые показаны на рис 9.

Булавовидный с шарообразным суставом воли (рис. 9,4) свидетельствует об опасности перерождения настойчивости в упрямство, подверженности острому раздражению, аффектам, деспотизму, насильственным действиям. Напротив, изогнутый (в профиль) сустав воли указывает на терпимость к слабостям и проступкам других, обладатель такого пальца легко «входит» в новую обстановку, не любит ссор, пользуется успехом среди коллег и знакомых.

Прямой большой палец (рис. 9,7) указывает на напористость, откровенность высказываний, даже несдержанность и бесцеремонность его обладателя, нередко выступающего зачинщиком конфликта. Прямой негибкий

палец свидетельствует о склонности к консерватизму, осторожности, стремлении к самозащите.

Короткий большой палец (рис. 9,5) характеризует легкомыслие, влюбчивость, нерешительность, боязнь самостоятельности, а если палец толстый и бесформенный – то и вульгарность, недалекость в мышлении.

Длинный, хорошо сформированный палец (рис. 9,6) указывает на сдержанность в проявлении чувств, ясность понимания, развитость в сфере ума, идей, стремление руководствоваться рассудком, убеждениями.

Домашнее задание

1. Составить психологический портрет знакомого. Рассматриваются: морфология, характер, темперамент; соотношение в характеристике человека психологических биологически и социально обусловленных свойств; их соответствующее отражение в морфологических признаках.

❖ *Персональный бренд человека формируется из множества элементов, при этом существует десять правил составления морфологического портрета*

1. Определить, с каким *доминирующим типом лица* мы имеем дело: с открытым, эгоцентричным, реагирующим или аффективным.

2. Найти *субдоминанты*: к примеру, выпрямился или отступил лоб; растянулась ли рамка лица и т.д.

3. Определить степень напряжения (гипертонию, нормотонию или гипотонию) и установить, в какой из трех зон она проявляется, например – гипотония витальной зоны, гипертония в эмоциональной зоне и т.д.

4. Исследовать «*антенны*», т.е. ответить на вопросы: тонки ли уши или толсты, плотно ли прилегают крылья носа или же они хорошо оформлены и т.п.

5. Установить *доминирующие тенденции в лице*, т.е. доминирующую зону, субдоминанту и при необходимости - «зону недоразвитую».

6. Определить *асимметрии или ярко выраженные симметрии* в лице, затем – зону, в которой они расположены.

7. По возможности установить прошлое и настоящее *социальное положение* изучаемого.

8. Как можно больше узнать о *мотивациях*, сбывшихся и несбывшихся желаниях.

9. Обратить внимание на возможные *компенсации*, например – негативно воспринимаемого собственного физического строения возможного психологического давления.

10. Будем *справедливыми и беспристрастными*: лучше умолчать о каком-то предположении или открытии, чем высказать его и тем самым повредить человеку. Это вовсе не значит, что вы не можете использовать результаты своих наблюдений, если ваш объект - это ваш клиент, знакомый, приятель, шеф, работодатель, подчиненный и т.д.

❖ Понятие о визуальной психодиагностике

Каждый человек, вступая в межличностное взаимодействие, с первых минут общения формирует определенное впечатление о партнере на основании внешних признаков. Понимание психологических особенностей человека, его психического состояния, настроения, мотивации общения позволяет определить перспективы общения и выстроить нужную линию поведения с ним. Это особенно важно для лиц, чья профессиональная деятельность связана с взаимодействием в системе «человек – человек», например, для педагогов, психологов, менеджеров по персоналу, руководителей. Им необходимо уметь проводить анализ внешних проявлений учеников, клиентов или сотрудников, соотносить их внешний облик с внутренним психологическим миром и правильно интерпретировать наблюдаемые факты.

Для распознавания и измерения индивидуально-психологических особенностей человека (психических процессов, свойств личности, интеллектуальных способностей, особенностей мотивационно-потребностной сферы и др.) традиционно используются методы *психологической диагностики*. Психодиагностические задачи решаются как с помощью тестов, так и с помощью нетестовых методов определения индивидуально-психологических особенностей человека, к числу которых относятся методы визуальной психодиагностики.

Визуальная психодиагностика – это отрасль психодиагностики, основанная на изучении внешних характеристик и облика человека для проникновения во внутреннее психологическое содержание личности. Существует взаимосвязь внешнего и внутреннего, и психологические особенности человека можно определить путем анализа физического тела человека и его внешних проявлений.

Основные методы визуальной психодиагностики – это наблюдение, беседа, биографический метод, морфологический и графологический анализ, физиогномика, хиромантия и др. Анализируются такие особенности человека как телосложение, черты лица, форма рук, пальцев, ногтей, мимика, жестикация. Рассматриваются и такие внешне наблюдаемые предпочтения человека, как цвет одежды и интерьера, оформление внешности, используемые украшения, домашние животные, личный автомобиль и т. д. Используются разнообразные методики визуальной диагностики: цветовой тест Люшера, психогеометрия, методика «Словесный портрет» В.П. Куликова, методика Сонди и др. Методы визуальной психодиагностики позволяют достаточно быстро собрать информацию о человеке, составить его психологический портрет, спрогнозировать эффективность той или иной деятельности человека.

В настоящее время интерес к визуальной психодиагностике возрастает с каждым днем. Методы визуальной психодиагностики активно используются в психотерапии, социально – психологических тренингах, рекламе, разных отраслях психологии. Повышается интерес к научно-популярной литературе, посвященной проблеме диагностики личности человека по жестам, позе, походке, мимике и другим внешним проявлениям. Умение читать визуальную информацию предоставляет широкие возможности для эффективного

взаимодействия с людьми в повседневном общении и профессиональной деятельности. Кроме того, навыки визуальной психодиагностики могут быть применены человеком и к самому себе. Часто многим людям нелегко бывает понять собственные психологические проблемы вследствие работы защитных механизмов. А изучение сигналов своего физического тела позволяет осознать свое действительное психологическое состояние, свои истинные желания и потребности.

Экскурс в историю изучения личности по признакам внешности

О существовании взаимосвязи между телом и душой человека известно очень давно. Об этом еще 5000 лет назад писал Гермес Трисмегист: «Что внутри, то и снаружи, что снаружи, то и внутри».

С давних времен люди стремились на основании видимых внешних признаков сделать вывод о внутреннем состоянии человека. По убеждению Гераклита, нравственность человека – это его судьба, с которой он рождается, а проявление нрава выражается не только в словах и поступках, но и во внешности.

Большое внимание в древности было уделено изучению темпераментов. Ученые пытались найти внешние проявления черт личности и темперамента, искали зависимость между морфологическими и психологическими особенностями представителями того или иного темперамента. Разрабатывались разные теории темперамента: гуморальная (Гиппократ, Кант), морфологическая (Кречмер, Шелдон) и другие.

Создателем учения о темпераментах считается древнегреческий врач Гиппократ (V в. до н. э.). В своем трактате «О природе человека» он указывал, что темперамент связан с преобладанием в организме одного из «жизненных соков»: крови (сангвинический темперамент), красно-желтой желчи (холерический), мокроты или флегмы (флегматический) и черной желчи (меланхолический темперамент). В дальнейшем гуморальное учение о темпераменте развил Гален.

И. Бурдон выделял следующие типы темперамента в зависимости от внешнего облика их обладателей: многокровный (или сангвинический), нервный (или меланхолический), желчный (или холерический), лимфатический (или флегматический). При этом он считал, что чистые типы человеческого сложения встречаются редко.

В **конституционных типологиях** свойства темперамента понимались как наследственные или врожденные и связывались с индивидуальными различиями в особенностях телосложения. Авторы конституционных теорий Э. Кречмер и У. Шелдон проводили связь между типом телосложения и характером человека, его темпераментом, сферами чувств, желаний, мышления.

В своей работе «Строение тела и характер» Э. Кречмер выделяет следующие **типы телосложения**: астенический, пикнический и атлетический (см. табл. 2).

Таблица 2. Типы телосложения по Э.Кречмеру

Тип телосложения	Внешние признаки	Особенности характера
Пикник (от греч. толстый, плотный)	Среднего или малого роста, со слабой мускулатурой, с богатой жировой тканью, расплывшимся туловищем, круглой головой на короткой шее. Имеет широкое лицо, высокий выпуклый лоб, часто двойной подбородок, склонность к облысению.	Отличается перепадами настроения, общительностью, открытостью, мягкостью, чувствительностью, добродушием, спокойствием.
Астеник (от греч. слабый)	Имеет хрупкое телосложение, высокий рост, узкие покатые плечи, длинную худую шею, плоскую грудную клетку, длинные узкие руки, вытянутое лицо, острый угловатый профиль, длинный тонкий нос, покаты подбородок.	Робкий, склонный к одиночеству и умственной деятельности, сложная натура, сдержанный внешне, рассудительный, чувствительный и ранимый.
Атлетик (от греч. борьба, схватка)	Имеет крепкое телосложение, высокий или средний рост, хорошую мускулатуру, широкий плечевой пояс и узкие бедра, сильно развитую грудь, грубые руки, выпуклые лицевые кости, грубые черты лица, широкие брови, мощный подбородок, широкий тупой нос.	Уверенный внешне, спокойный, стабильный, стремящийся к доминированию, склонный к приключениям и занятиям спортом.

Кроме названных типов Э. Кречмер выделял еще **диспластический тип**, который характеризуется бесформенным строением и различными деформациями телосложения (например, чрезмерным ростом). Абсолютно «чистые» типы телосложения встречаются нечасто, чаще наблюдаются смешанные типы (пикнически-астенические, пикнически-атлетические, астенико-атлетические). Соответственно выделенным типам телосложения Э. Кречмер различал **три типа темперамента**: шизотимический (астенического телосложения), циклотимический (пикнического телосложения) и иксотимический (атлетического телосложения).

Автор другой конституционной типологии У. Шелдон выделял эндоморфный, мезоморфный, эктоморфный **типы телосложения** (см. табл. 3).

Можно заметить, что типы телосложения У.Шелдона соответствуют конституциональным типам Э.Кречмера: эндоморфный – пикнику, мезоморфный – атлету и эктоморфный – астенику. По У. Шелдону, выделенным им типам телосложений соответствуют определенные типы темпераментов, названные им в зависимости от функций определенных органов тела: висцеротония (лат. viscera – «внутренности»), соматония (греч. soma – «тело») и церебротония (лат. cerebrum – «мозг»).

Таблица 3. Типы телосложения по У.Шелдону

Тип телосложения	Внешние признаки
Эндоморфный тип	Отличается крупными внутренними органами и слабыми соматическими структурами. Телосложение относительно слабое, с избытком жировой ткани. Общая сферическая форма, мягкость, большой живот, много жира на плечах и бедрах, круглая голова, вялые руки и ноги, неразвитые кости и мышцы.
Эктоморфный тип	Хорошо развита нервная система, мало подкожного жира, худой, с вытянутым лицом, высоким лбом, узкой грудной клеткой и животом, неразвитой мускулатурой. Относительно слабое развитие внутренних органов и телосложения, конечности длинные, тонкие со слабой мускулатурой.
Мезоморфный тип	Характеризуется хорошо развитой мускульной системой, стройным и крепким телом, большой физической устойчивостью и силой. Имеет широкие плечи и грудную клетку, мускулистые руки и ноги, массивную голову, минимальное количество подкожного жира.

Наиболее известной и широко распространенной теорией темперамента является теория, основанная на учении И.П. Павлова о **типологических свойствах нервной системы**. Ученый утверждал, что такие свойства нервных процессов как сила возбуждения и торможения, их уравновешенность и подвижность образуют так называемый **тип нервной системы, или тип высшей нервной деятельности**. И.П. Павлов выделял **четыре типа нервной системы**, которые по своим основным характеристикам соответствуют четырем классическим типам темперамента. Сильный, уравновешенный, подвижный тип нервной системы соответствует сангвиническому темпераменту, сильный, уравновешенный, инертный тип – флегматическому темпераменту; сильный, неуравновешенный тип с преобладанием возбуждения – холерическому темпераменту, слабый тип нервной системы характерен для меланхолического темперамента.

По мнению И.П. Павлова, темперамент является проявлением типа нервной системы человека и обнаруживается по ряду внешних признаков: общая активность психической деятельности и поведения, двигательная, или моторная, общая активность, эмоциональная активность (чувствительность, лабильность). Люди с резко выраженными чертами определенного темперамента встречаются не так уж часто, обычно встречается смешанный темперамент.

И.П. Павлов выделил также специфические человеческие типы – художественный, мыслительный, средний. Для каждого типа характерны отличительные внешние признаки и свои психологические особенности. Художественный тип – эмоциональный, впечатлительный, ведущими в его поведении являются чувства, а не рассудок. Мыслительный тип – рассудочный, менее эмоциональный, более склонный к абстрагированию и математическим рассуждениям.

С давних времен были замечены и различия в типах строения тела. Со временем определенному типу телосложения стали приписываться различные психологические особенности. Так было создано довольно много типологий, основанных на особенностях телосложения человека.

Типология Эжена Ледо основана на утверждении, что строение тела человека соответствует пяти геометрическим фигурам: четырехугольнику, кругу, овалу, треугольнику и конусу. Для каждого типа характерны свои скрытые способности, инстинкты и страсти, которые приводятся в действие или остаются в бездеятельности в зависимости от развития личности, ее жизненного пути. Несогласие между типом и темпераментом приводит к внутренним конфликтам, противоречию в чувствованиях, желаниях, поступках, странностям характера. В своем труде Э. Ледо описал пять основных типов телосложения и представил их психологические характеристики.

В двадцатых годах прошлого века французский врач Клод Сиге создал типологию, основанную на представлении о том, что организм человека и его расстройства зависят от среды и врожденных предрасположенностей. По К. Сиге, в соответствии с общей формой тела люди делятся на четыре категории: мускульные типы (с преобладанием мускульной системы), церебральные типы (с преобладанием нервной системы), дистальные типы (с преобладанием пищеварительной системы), респиративные типы (с преобладанием дыхательной системы). Идеи К. Сиге были положены в основу психоморфологии и оказали большое влияние на формирование современных конституциональных теорий.

Многие исследователи и позднее обращались к поиску новых связей между морфологическими и индивидуально-психологическими особенностями человека.

Современные подходы к диагностике личности по признакам внешности

В современной психологии рассмотрение проблемы взаимосвязи внешнего и внутреннего идет одновременно с разных сторон.

Большая часть работ ученых посвящена *феномену социальной перцепции*.

О.Г. Кукосян выделяет три направления исследований в этой области:

- образование первого впечатления о человеке;
- восприятие его внешнего облика и поведения;
- формирование понятия о другом человеке как личности.

В ходе исследований по социальной перцепции рассматриваются факторы, влияющие на процесс восприятия человека человеком и формирование понятия о другом человеке как личности, выявляются типичные ошибки, которые человек допускает, оценивая окружающих его людей. В работах В.Н. Куницыной, В.М. Сенченко, Г.Г. Финиковой, В.Ф. Багрунова, О.Г. Кукосяна, А.М. Зимичева и других отечественных ученых приводятся данные о влиянии возрастных, половых, профессиональных особенностей воспринимающего человека. Многие работы зарубежных исследователей (Брунера, Олпорта, Секорда, Пермутера, Уайера и др.) посвящены рассмотрению механизмов приписывания познаваемой личности определенных качеств.

Особенности восприятия физического облика подробно рассмотрены в исследованиях А.А. Бодалева, Г.Г. Гусева, А.М. Колесовой, В.Н. Панферова,

Е.Э. Смирновой, А.М. Зинина, И.Ф. Виниченко, В.Ф. Шендрик и других. В физическом облике ученые особенно выделяют лицо и некоторые его элементы.

Проблемой первого впечатления о другом человеке в отечественной психологии занимались такие ученые как А.А. Бодалев, А.А. Леонтьев, В.Н. Куницына, В.Н. Панферов, Г.М. Бирюкова, И.А. Уркин, Г.В. Дьяконов и другие. Особенности первого впечатления о другом человеке были прослежены в зависимости от широкого круга таких факторов как пол, возраст, образование, род занятий и семейное положение взрослых людей. Аналогичные исследования в зарубежной психологии были проведены С. Ашом, Г. Келли, Д. Брунером, Р. Тагиури, Г. Олпортом, Т. Ньюкомом и др.

В последние годы большое внимание уделяется *исследованиям невербальной коммуникации*, поскольку стало ясно, что этот компонент социального поведения человека играет в жизни общества более важную роль, чем представлялось ранее.

Вопросами невербального поведения занимались такие ученые, как В. Райх, Д. Эфрон, Р. Бердвистелл, Г. Олпорт, Е. Холл, П. Экман и др. Из отечественных исследователей невербального поведения известны имена Г.М. Андреевой, Л.И. Анцыферовой, А.Г. Асмолова, Е.А. Ермолаевой, В.Н. Куницыной, В.А. Лабунской, А.А. Леонтьева, Б.Д. Парыгина, В.Н. Панферова, Е.В. Руденского, В.П. Труслова и многих других ученых.

Исследуются общие проблемы невербального общения, этнопсихологические и этнопедагогические аспекты невербальных средств общения, вопросы декодирования полученной невербальной информации и другие аспекты невербальной коммуникации. Конкретные методы «чтения» невербального поведения изложены в работах А. Пиза, Д. Ниренберга, Г. Калеро и др. Исследования в области прикладной психологии посвящены таким компонентам невербального общения как позы, мимика, жесты, взгляд, дыхание и т. д.

Еще одна группа психологических исследований посвящена *уточнению имеющихся конституционных типологий*.

Советские ученые Б.Г. Ананьев и Н.Н. Обозов дополнили разработанные ранее конституционные типологии Э. Кречмера и У. Шелдона. Исследователи установили, что от типа сложения во многом зависят работоспособность, мобильность или ригидность поведения. Н.Н. Обозов предложил также *трехкомпонентную типологию поведения*, согласно которой выделяются такие типы поведения как мыслитель, собеседник, практик. Для каждого из типов характерны своеобразные внешние проявления (особенности ходьбы, позы, жестикуляции, мимики), а также определенные предпочтения в выборе сферы профессиональной деятельности.

А.Г. Сафронов наряду с анализом конституционного типа, предлагает также рассматривать *тип распределения энергии человека*. Он исходит из того, что человек – существо энергетическое, и его физическое строение является отражением его энергетической выстройки. По способу распределения энергии он выделяет такие выраженные типы как шизоидный, истероидный,

ригидный, «разваленный», оральный. Это чистые типы, однако у реального типа эти чистые типы смешиваются в определенных пропорциях.

Большой вклад в изучение темперамента внесли работы Б.М. Теплова, В.С. Мерлина, И.М. Палей, Л.Б. Ермолаевой-Томиной и многих других.

В.И. Куликов разработал **современную морфологию традиционных типов темперамента**, которую можно использовать в визуальной психодиагностике. Для каждого типа темперамента соответствуют определенные внешние признаки (характеристики отдельных элементов лица и головы в целом). В своей работе В. И. Куликов описывает морфологические и психологические особенности астеноидного и пикнического типов конституции человека. **Психологические типы И.П. Павлова** в исследованиях В.И. Куликова представлены конечностным и туловищным типами конституции человека (противоположными), каждый из которых имеет свои отличительные морфологические признаки и психологические особенности.

Е.В. Руденский предложил рассматривать такие **поведенческие признаки для экспресс-диагностики психотипа личности** (эпилептоида, гипертима, психастеника и др.) как внешность, манера держаться, особенности общения с другими людьми.

Таким образом, современная визуальная диагностика включает в себя различные научные направления и методы. Разрабатываются техники психологического наблюдения, которые учитывают психологические закономерности восприятия и понимания людьми друг друга и используются для изучения и оценки особенностей людей.

Черты внешности, выполняющие роль опознавательных признаков

Информация об индивидуально-психологических особенностях человека может быть получена на основании различных внешних признаков.

По мнению И.М. Сеченова, **очертания лица и общий силуэт тела** являются важнейшими опознавательными признаками человека для воспринимающих его людей. Как показывают некоторые современные исследования, роль опорных признаков для большинства людей выполняют рост, глаза (цвет), волосы (цвет), мимика, нос, особенности телосложения. По другим данным, к числу наиболее информативных частей тела относятся глаза, губы, кисти рук, ноги (стопы). При этом большинство людей во внешнем облике быстрее отмечают особенности, являющиеся отклонением от образцов, принятых этими людьми за норму (характерные черты). Это так называемые особые приметы.

В литературе по социальной перцепции **принято различать** (см. табл. 4):

- статические особенности – анатомические признаки, составляющие физический облик человека;
- динамические особенности – функциональные признаки, характеризующие экспрессивное поведение;
- среднеустойчивые признаки (дополняющие, уточняющие).

Таблица 4 .Внешние параметры исследования личности

Статические особенности	Динамические особенности	Среднеустойчивые признаки
• тип телосложения • голова (форма и соотношение частей) • лицо (общее строение лица и его пропорции, отдельные элементы лица – лоб, брови, глаза, нос, рот, подбородок) • форма рук и пальцев • цвет глаз и волос	• жестикуляция • мимика • особенности взгляда • походка • манера говорить • характеристики дистанции в общении	• социальное оформление внешности: одежда, обувь, украшение, аксессуары, прическа, очки и пр. • предпочтения в выборе цвета • особенности почерка • особенности рисунков человека

Все эти внешние признаки используются для идентификации личности и составления психологического портрета.

Формирование психологического портрета личности по признакам внешности особенности восприятия и понимания людьми друг друга

Восприятие человека человеком – это непосредственное, наглядно-образное отражение одним человеком другого, в результате которого складывается понятие о конкретной личности. Процесс восприятия человека человеком является важным этапом в построении межличностной коммуникации.

Процесс отражения внешнего облика включает *два уровня познания*:

- конкретно-чувственный (восприятие);
- абстрактно-логический (интерпретация).

Отражение внешности в целом или отдельных ее элементов с эстетической точки зрения вызывает не всегда осознанное отношение (позитивное или негативное) у воспринимающего к партнеру по общению. И если сама внешность выступает как объективный источник информации о другом человеке, то отношение к внешности играет роль субъективного фона, на котором протекает процесс познания. Возникшее отношение определяет общую направленность социально-психологической интерпретации личности.

Уровень логического познания человека человеком выражается в суждениях друг о друге, содержание которых – определение способностей, характера, темперамента, потребностей, социального статуса, рода деятельности и поведения. В ходе восприятия человека человеком происходит приписывание воспринимаемому определенного набора личностных характеристик на основе частных деталей его внешности и поведения, замеченных воспринимающим.

Выделяются определенные *закономерности восприятия человека человеком*.

Исследования показывают, что формирование образа другого человека, характер психологической интерпретации его облика зависит от таких *особенностей воспринимающего человека*, как:

- возраст, пол, профессиональная и социальная принадлежность;
- индивидуальный жизненный опыт;

- индивидуально-психологические особенности (потребности, интересы, жизненные цели, мотивы, самооценка, уверенность в себе, др.);
- сформированная у человека система понятий (опыт познания людей вообще);
- характер взаимоотношений воспринимающего с воспринимаемым.

Вся информация, поступающая из окружающего мира, интерпретируется в зависимости от особенностей воспринимающего человека. Поэтому объективно воспринимаемые черты физического облика другого человека могут значительно изменяться и даже искажаться.

Существуют эффекты, которые искажают восприятие человека человеком:

- **эффект первичности** (мнение, сложившееся вначале, очень часто надолго определяет отношение к человеку или событию);
- **эффект ореола** (означает влияние общего впечатления о человеке на восприятие и оценку частных свойств его личности: если общее впечатление благоприятное, то положительные качества человека переоцениваются, а отрицательные – либо затушевываются, либо как-то оправдываются);
- **эффект последовательности** (состоит в том, что на суждение о незнакомом человеке наибольшее влияние оказывают те сведения, которые предъявлены в первую очередь, а если дело касается знакомого человека, то самые последние сведения о нем);
- **эффект проекции** (неосознаваемая тенденция переносить нежелательные для себя качества и свойства на другого человека);
- **эффект снисходительности** (излишняя нескритичность при оценке другого человека);
- **эффект предварительной информации** (предварительная информация автоматически формирует установку на поиск, восприятие во внешних данных и поведении человека того, что подтверждает имеющуюся информацию, полученную от других лиц или из документов);
- **эффект бумеранга** (люди обычно подсознательно оказывают противодействие любому сильному давлению извне).

Указанные эффекты необходимо учитывать при организации взаимодействия с партнерами по общению.

В общении рекомендуется придерживаться **определенных правил**.

1. Правило постановки себя на место собеседника (рефлексия). Рекомендуется осознанно воспринимать собеседника, стараться смотреть на ситуацию его глазами. Это позволяет проникнуть во внутренний мир партнера, определить его состояние, намерения, мотивы, мысли и чувства.

2. Правило типизации собеседника. Наблюдение рекомендуется начинать с определения типов партнеров по общению согласно хорошо известным психологическим типологиям. Например, определенной типологией обладают люди, принадлежащие к разным возрастным, социальным, профессиональным группам, к разным темпераментам.

3. Правило индивидуализации. Опираясь на типологические особенности собеседника, следует не ограничиваться общими особенностями, а

конкретизировать в дальнейшем собираемую психологическую информацию, рассмотреть основные личностные качества человека (социальные, профессиональные, индивидуальные).

4. Правило моторного проигрывания. Рекомендуется повторить некоторые компоненты поведения партнера: принять ту же позу, выражение лица, присоединиться к динамике движения, манере и содержанию речи и т. д. Отражение невербального поведения собеседника может значительно облегчить понимание его личности.

5. Правило устойчивости к социально-психологическим эффектам, снижающим достоверность психологического наблюдения. Наблюдателю следует стараться быть объективным, самостоятельным, не поддаваться первому впечатлению, не судить о человеке только по непосредственно наблюдаемым фактам. Важно оценивать собеседника не по одной детали, а по комплексу психологических признаков (мимика, жесты, интонация, темп движений и др.); изучать собеседника в разные моменты, в различных ситуациях, изменять условия наблюдения. Желательно перепроверять свои впечатления, сопоставлять результаты наблюдения с тем, что ранее было известно о человеке, учитывать влияния национальных традиций, воспитания, среды, физического здоровья, чтобы избежать ошибок в интерпретации невербального поведения.

6. Правило фиксации элементов внешности и поведения собеседника. Фиксация результатов наблюдений позволяет в дальнейшем лучше изучить их. Выделяют три основных способа фиксации наблюдаемых признаков: фиксация результатов наблюдения в процессе общения, по возможности, незаметно для субъекта изучения; использование технических средств (видео– и звукозаписи) в ходе общения; записи результатов наблюдения сразу после общения.

Феномен первого впечатления

Первое впечатление является сложным психологическим феноменом, включающим в себя несколько компонентов: чувственный, эмоциональный и логический (оценочные суждения).

Исследования российского ученого А.А. Бодалева показали, что первое впечатление формируется в течение первых 2–3 минут и потом подсознательно оказывает влияние на человека. При этом на долю невербальных сигналов в течение первых 12 секунд общения при знакомстве приходится примерно 92 % всего объема принимаемой информации. При первом впечатлении оценка психологических качеств личности происходит без всестороннего анализа его особенностей зависит от эмоционально-эстетического отношения к внешности воспринимаемого человека.

На формирование первого впечатления влияют *следующие факторы:*

- характеристики воспринимаемого человека;
- характеристики самого воспринимающего;
- социальный фон общения.

На создание первого впечатления о человеке влияют такие *характеристики воспринимаемого человека*, как оформление внешности

(стиль одежды, прическа), экспрессия человека (эмоциональные состояния, поза, взгляд, улыбка), демонстрируемое поведение, особенности общения. При прочих равных условиях большинство людей во внешнем облике быстрее отмечают особенности, являющиеся отклонением от образцов облика, принятых этими людьми за норму. В связи с этим можно говорить о наиболее выразительных внешних типажах, обращающих на себя внимание большинства людей. Чтобы лучше понять партнера по общению, необходимо учитывать то, как он старается преподнести себя. Проявляя различные эмоции, показывая состояние подавленности, сдержанности или, наоборот, оптимизма, беспечности, человек нередко стремится замаскировать свое действительное психическое состояние в данный момент и свое отношение к сложившейся ситуации. Иногда люди сознательно играют определенные роли.

На формирование первого впечатления о партнере влияют и *особенности самого воспринимающего*. Очень часто в создании впечатления о другом человеке участвует механизм проецирования, когда воспринимающий может приписывать другому человеку черты, которые на самом деле присущи ему самому, а не оцениваемой личности. Например, уверенные в себе люди чаще оценивают других как доброжелательных и расположенных к ним, а люди, не уверенные в себе, рассматривают других как холодных и не расположенных к ним. При этом механизм проекции проявляется не только на уровне состояний, но и на уровне проекции личностных качеств, когда человек может увидеть в партнере по общению те отрицательные черты, которые характеризуют как личность его самого.

Отрицательный опыт общения также значительно снижает эффективность процесса коммуникации. Те ошибки общения, которые привели в свое время к неприятным для человека последствиям, как бы накапливаются в его подсознании и при повторении ситуации затрудняют общение с нынешним партнером. Это может быть и манера поведения, и жестикуляция, и речь, и внешнее сходство с тем партнером, с которым у человека был отрицательный опыт общения.

На формирование первого впечатления влияют и *условия*, в которых разворачивается коммуникация, или *социальный фон*, на котором происходит процесс общения и познания другого человека. Например, рослый человек на фоне невысоких людей кажется еще выше, а спокойное лицо на фоне смеющихся лиц сильнее привлекает к себе внимание.

Значение социального фона в формировании впечатления о человеке отчетливо прослеживается в *экспериментах*. Так, в одном эксперименте мужчина с незаметной внешностью был представлен двум группам незнакомых людей, которые потом должны были рассказать о впечатлении, которое произвел на них этот человек. При этом в одну из названных групп мужчина был приглашен вместе с женщиной с яркой привлекательной внешностью, а в другую его сопровождала некрасивая и неаккуратно одетая женщина. В результате первая группа экспертов оценила положительные качества мужчины намного выше, чем вторая, общее отношение к мужчине со стороны первой группы также оказалось более благоприятным.

Таким образом, первое впечатление очень значимо для дальнейшего взаимодействия. Поэтому каждому человеку необходимо уметь «преподнести себя» наилучшим образом, выделить свои несомненные достоинства и сгладить недостатки. Учитывая основные закономерности восприятия людьми друг друга, можно сознательно формировать свой образ, осознанно влияя на другого человека.

Эталоны и стереотипы интерпретации личности по внешности

В результате восприятия человека происходит идентификация личности, то есть складывание представления о личности человека, формирование его психологического портрета путем отнесения к какому-либо классу, типу.

Механизм идентификации личности можно представить следующим образом. При общении с человеком у нас формируется его образ (образ восприятия), на основании которого складывается определенное отношение к человеку (эмоционально-оценочное). Попытка описать это отношение (вербализация его) приводит нас к описательным характеристикам (элементам психологического портрета). Суждения о возникшем образе-представлении зависят от особенностей самих воспринимающих. Сложившееся представление о человеке как личности определяет характер и содержание наших ожиданий, связанных с этим человеком, выполняя роль установки. Центральное звено всего этого процесса – действующие эталоны и стереотипы (в данном случае – эталоны и стереотипы интерпретации личности по внешности).

В процессе общения актуализируются *эталоны внешности*, а также их содержание, хранящееся в памяти как опыт общения. Эталоны воплощают требования человека к другим людям и отличаются разной степенью обобщенности. Они выполняют роль «мерки», которую человек «прикладывает» к личности другого, оценивая ее. Это может быть как образ конкретного человека – носителя определенного набора качеств, так и более обобщенный образ «хорошего мальчика», «руководителя», «героя». Структура этих эталонов представляет собой синтез анатомических и экспрессивных свойств внешнего облика человека. Эталоны внешности выполняют роль своеобразных «пусковых механизмов» процесса интерпретации свойств человека.

Степень обобщенности эталонов, используемых человеком при оценке поведения и психических качеств личности, увеличивается при формировании личности самого человека, начиная от дошкольного детства до старости. Так, у первоклассника, имеющего небольшой опыт общения и малый запас знаний о людях, содержание эталонов очень узко, элементарно и конкретно. Позднее школьник знакомится с новыми людьми с разным физическим обликом, но совершающими одинаковые поступки и, наоборот, внешне похожими, но по-разному себя ведущими. Он накапливает знания об оценках, которые даются значимыми для него взрослыми поведению и качествам личности этих людей, в результате чего происходит постепенный рост обобщенности эталонов. Увеличение числа эталонов происходит также при частом общении с разными категориями людей, различающихся по полу, возрасту, профессиональной

принадлежности и т. д. Таким образом, у человека в ходе жизни накапливается неравноценный запас впечатлений.

Кроме эталонов, позволяющих отнести партнера к какому-либо классу в сформированной у воспринимающего системе «типов», существуют и «наборы качеств», которые человек приписывает тем лицам, «класс» которых, как ему кажется, им установлен. Это явление «приписывания» называется **стереотипизацией**, а наборы приписываемых качеств – **оценочными стереотипами**.

Механизм стереотипизации выглядит следующим образом: обнаружив в поведении и внешнем облике другого человека определенные (характерные) черты, воспринимающий относит его к соответствующей категории людей и наделяет всеми свойствами, присущими этим людям.

В.Н.Парфенов выделяет **3 класса эталонов и стереотипов** интерпретации личности по внешности: антропологические, социальные, эмоционально-эстетические.

1. **Антропологические эталоны и стереотипы** – наиболее общие, установившиеся в практике общения. Это отражение конституциональных признаков в понятиях «национального типа внешности», «возрастного типа внешности», «анатомически похожего на знакомого человека типа внешности». Замечая во внешнем облике человека (например, лице) черту какого-либо антропологического типа, воспринимающий приписывает партнеру качества личности соответствующей национальности, пола, возраста или знакомого человека («мягкое нежное лицо – похожа на мою маму, очень женственный характер, нежная, верная»).

2. При социальном способе интерпретации познающий исходит из эталонов внешнего облика как признаков общественного положения и ролевых функций воспринимаемого человека. Обнаруживая во внешнем облике признаки **социального эталона**, люди причисляют друг друга к конкретной социальной категории людей и характеризуют личность другого в соответствии с представлениями об этой категории (например, суждения типа «офицер», «спортсмен», «учительница» подразумевают определенный набор личностных качеств). При этом обращается внимание на оформление внешности одеждой и косметикой. Отмечено, что в социальных эталонах и стереотипах происходит более адекватное отражение личностной сущности человека по сравнению с антропологическими.

3. **Эмоционально-эстетические эталоны** определяют общее отношение к человеку, при этом учитывается физическая красота, привлекательность и экспрессия лица, а психологические качества как бы «выходят» из этого отношения, обусловлены им. Эмоциональный путь интерпретации может идти как от отношения к лицу в целом (эмоционально-интегративный путь), так и от эстетической оценки его отдельных черт (прежде всего губ, глаз, носа, реже – подбородка, лба, скул) (эмоционально-аналитический путь). Примеры суждений: «милая улыбка – тихая, скромная», «надменное выражение лица – человек высокомерный». Чаще всего встречается эмоционально-интегративный способ интерпретации, опирающийся на экспрессию лица в целом.

В результате восприятия и познания людьми друг друга происходит формирование психологического портрета партнера по общению.

Вербализация, словесное воссоздание психологического портрета

Психологический портрет – это описание личности, которое включает комплекс личностных характеристик. Набор характеристик определяется в зависимости от конкретной задачи (профотбор, профориентация, психологическое консультирование и т. д.).

При составлении психологического портрета человека обычно учитывают целый комплекс **параметров личности**, таких как:

- биопсихические свойства (темперамент, половые и возрастные особенности, состояние здоровья);
- психические свойства и процессы (особенности интеллектуальной, познавательной и эмоционально-волевой сфер личности);
- характерологические качества, выражающие различные отношения: отношение к другим людям (общительность, доминирование, тактичность, дружелюбие, готовность идти на компромисс); отношение к делу (ответственность, трудолюбие); отношение к себе (скромность, самодовольство, неуверенность, гордость); отношение к собственности (щедрость или жадность, аккуратность или неряшливость) и другие;
- направленность личности (потребности, мотивы, жизненные планы, ценностные ориентации, установки);
- психические образования (знания, умения, навыки, привычки, жизненный и профессиональный опыт, стереотипы поведения);
- социально-психологические особенности поведения (социальный и межличностный статус; стиль жизни и работы, стиль общения).

Такой набор параметров может быть получен только в результате комплексного психодиагностического исследования с помощью тестов.

Однако для решения многих задач можно использовать и другой **способ составления психологического портрета человека – по внешним признакам.**

Для составления психологического портрета по признакам внешности целесообразно рассматривать следующие **внешние проявления личности**:

- мимика, жесты, темпоинтонационные особенности речи (свидетельствуют о темпераменте человека);
- лексика и характер высказываний (свидетельствуют о профессиональной принадлежности);
- содержание высказываний (говорит о мотивах, ценностных ориентирах);
- произношение (говорит о национальности, местах постоянного или длительного проживания);
- жестикуляция, манера ношения одежды (помогают судить о возрасте, опыте и статусе).

Объективности психологического портрета можно добиться только в результате выявления и оценивания всего комплекса внешних признаков состояний и свойств человека.

При составлении психологического портрета партнера по общению используется разный язык описания, что связано с особенностями самого воспринимающего. Отмечено, что в психологических портретах, составляемых на основе внешних признаков, выделяется **два типа суждений**:

- эмоционально-оценочные суждения (они зависят от впечатлений и восприятия воспринимающего, а также от его установок и представлений, и определяются симпатией или антипатией к человеку);

- описательные характеристики (они относятся к воспринимаемому человеку и определяются его личностными особенностями).

Оценочные суждения подразделяются на собственно оценочные и оценочно-интерпретативные. Собственно оценочные суждения – это наиболее общие и наименее информативные высказывания, особенно если они не аргументированы (например, «положительная девушка»), поэтому их лучше не использовать в общении. Оценочно-интерпретативные суждения («добрый», «злой») также могут быть аргументированными или неаргументированными («человек самоуверенный и глупый»). Лучше всего использовать описательные характеристики, воссоздающие психологический облик человека, – это личностные черты, ассоциации, эмоционально-оценочные характеристики, черты внешнего облика.

Наиболее интересным представляется рассмотрение **возможностей образного обобщения**. Образное обобщение особенно тесно связано с личностью человека, оно сильнее воздействует на чувства, чем понятийное обобщение, и наиболее полно отражает действительность, так как включает то, что не осознается, но непосредственно переживается, чувствуется, ощущается. Поэтому использование образов и ассоциаций предоставляет человеку новые возможности.

При идентификации личности по признакам внешности **путем воссоздания образа-представления человека** составление психологического портрета происходит с помощью опорных моментов – реперов, позволяющих дать на основе самых общих характеристик типизацию личности (как, например, способность «обозначить» человека одним словом, дав ему образную характеристику). Образные характеристики дают более полное и яркое представление о человеке, чем просто перечень личностных характеристик. Использование наглядных и хорошо известных характеристик позволяет в отдельных случаях «угадывать» разные детали поведения, привычки, знак зодиака и другие индивидуальные особенности, что недоступно обычной логике.

Согласно полученным экспериментальным данным, **при воссоздании психологического облика могут использоваться следующие термины**:

- общепринятые личностные характеристики («серьезный»);
- интегральные определения личности («современный», «много переживший», «интересный», «растяпа», «серая личность»);
- образные характеристики («Татьяна Ларина»);
- ассоциации;

– термины, психологически истолковывающие выразительное поведение («угрюмое лицо»);

– физиогномические понятия (отражающие связь между особенностями внешности и характером: «умный лоб», «волевой подбородок»).

В качестве образов могут использоваться:

– названия животных («сова», «лисичка», «поросенок»);

– названия растений («плакучая ива», «тигровая лилия»);

– персонажи литературных произведений («колобок», «Пьеро», «гном»);

– представления о какой-либо социальной категории, роли («учительница», «воин», «медсестра», «душа компании»);

– неодушевленные предметы («холодная звезда», «игрушка»).

Конечно же, подобные термины не высказываются в процессе взаимодействия, а «имеются в виду» при анализе индивидуальных особенностей партнера по общению, при мысленном воссоздании его психологического облика.

Невербальное поведение личности

Общение как процесс социальной коммуникации имеет две стороны – вербальную (речевую) и невербальную (без слов).

Данные ученых говорят о большой значимости невербальной информации. В исследованиях было обнаружено, что словесное общение в беседе занимает менее 35 %, а более 65 % информации передается с помощью невербальных средств общения. Невербальное общение может либо дополнять и усиливать словесное общение, либо ему противоречить и ослаблять. Невербальные коммуникации могут выполнять все основные функции языковых знаков, то есть фактически заменять текст.

Невербальная и вербальная коммуникации дополняют друг друга и находятся в сложном **взаимодействии**. Большинство исследователей разделяют мнение, что вербальный канал используется для передачи информации, а невербальный – для передачи чувств, межличностных отношений. Таким образом, каждый человек в процессе общения получает и передает два вида информации: текстовую (то, что он хочет сказать) и персонифицированную (в которой выражается отношение человека к партнеру, к предмету обсуждения и др.).

Невербальное поведение является более информативным, чем вербальное, в связи с тем, что в его структуре произвольные движения преобладают над произвольными. Невербальный язык к тому же интернационален: все основные эмоции у многих народов выражаются и воспринимаются практически одинаково.

Основы изучения невербального поведения заложены в работах выдающегося русского ученого И.М. Сеченова. Важный вклад в исследование проблемы языка телодвижений внесла книга Ч. Дарвина «Выражение эмоций у людей и животных», опубликованная в 1872 году.

В работах современных ученых используется **разная терминология**: «невербальный язык» и «невербальная коммуникация» (И.Н. Горелов, В. Енгальчев, В.П. Морозов), «невербальное общение» (Г.М. Андреева, Г.А.

Ковалев и др.), «невербальное поведение человека» (В.А. Лабунская), «внешние характеристики поведения и облика человека» (Г.В. Щекин), «язык тела» (А. Лоуэн и др.).

Невербальная коммуникация понимается как обмен сообщениями с использованием неязыковых средств, включающих в себя движения тела (жесты), мимику, зрительный контакт, положение в окружающей обстановке, звуковое и тактильное общение.

Понятие **невербального общения** еще шире. Под невербальным понимается такой вид общения, для которого характерно использование невербального поведения и невербальной коммуникации в качестве главного средства передачи информации, организации взаимодействия, формирования образа и понятия о партнере, осуществления влияния на другого человека.

Мы остановимся на понятии **невербального поведения**. В.А.Лабунская определяет невербальное поведение личности как социально и биологически обусловленный способ организации усвоенных индивидом невербальных средств общения, преобразованных в индивидуальную, конкретно-чувственную форму действия и поступков. К элементам невербального поведения относятся все движения тела, интонационные, ритмические, высотные характеристики голоса, его временная и пространственная организация.

В.А. Лабунская в статье «Невербальное поведение: структура и функции» подробно рассматривает многогранную структурную схему невербального поведения человека, которая состоит из: ведущих систем отражения невербального поведения человека; структур; подструктур; компонентов; отдельных элементов.

Основными **системами отражения невербального поведения** являются: акустическая (слуховое восприятие); оптическая (зрительное восприятие); тактильно-кинестезическая (прикосновения); ольфакторная (восприятие запахов).

На слух мы можем воспринимать такие характеристики речи как тембр, темп, высота и громкость, а также отмечать особенности интонации, паузы, кашля, смеха, плача. **Зрительно** мы можем замечать выразительные движения (поза, жест, мимика, походка, контакт глаз) и физиогномические характеристики (особенности строения тела и лица). **Тактильная система отражения** предоставляет человеку информацию об особенностях рукопожатия, прикосновения, поцелуя. **Восприятие запахов** тела и используемой человеком парфюмерии и косметики дополняют невербальную информацию о нем.

Невербальное поведение человека, по мнению В.Н. Куницыной, Н.В. Казариновой и В.М. Погольши, выполняет следующие **основные функции**:

1) **дает информацию о следующих личностных особенностях собеседника**: о темпераменте человека; об эмоциональном состоянии в данной ситуации; о «Я» – образе и самооценке; о личностных свойствах и качествах; о коммуникативной компетентности человека (то, как он вступает в межличностный контакт, поддерживает его и выходит из него); о социальном статусе; о принадлежности к определенной группе или субкультуре;

2) **показывает особенности отношений участников коммуникации друг к другу:** желаемый уровень общения (социальная и эмоциональная близость или отдаленность); характер или тип отношений (доминирование – зависимость, расположение – нерасположение); динамику взаимоотношений (стремление поддерживать общение, прекратить его, «выяснить отношения» и т. д.);

3) **дает информацию об отношении участников коммуникации к самой ситуации, позволяющую им регулировать взаимодействие, а также о включенности в данную ситуацию (комфортность, спокойствие, интерес) или стремлении выйти из нее (нервозность, нетерпение).**

Невербальное поведение позволяет:

- передать информацию о признаках расовой (национальной), социальной и социально-демографической принадлежности человека;
- определить эмоциональное отношение человека к чему-либо, кому-либо, степень воздействия на человека тех или иных событий, мероприятий, обстоятельств и т. п.;
- усилить эмоциональную насыщенность сказанного;
- получить подтверждение, дополнение, пояснение или опровержение вербальных сообщений;
- судить об истинности или ложности сообщаемой собеседником информации;
- сформировать желаемый для человека образ в глазах окружающих за счет управления своим невербальным языком.

В.А. Лабунская также указывает, что невербальное поведение является внешней формой существования и проявления психического мира личности. Невербальное поведение несет информацию о психическом мире личности: о ее действиях, состояниях, отношениях, о ее статусе и социальной роли, а также раскрывает свойства и качества личности. Основным аспектом в изучении невербального поведения является процесс опознания невербального поведения, то есть психологической интерпретации «значений» невербального поведения – действий, психических состояний, отношений и качеств личности.

Интерпретировать невербальное поведение сложно, потому что приходится учитывать множество различных факторов, таких как общая ситуация общения, особенности поведения данного конкретного человека, пол, возраст, степень значимости партнеров друг для друга, культурные и этнические нормы выражения индивидуальных особенностей личности. Интерпретация невербального поведения требует от его участников наблюдательности, интереса и внимания к людям.

Особое значение интерпретация невербального поведения имеет для представителей профессий типа «человек-человек» (педагогов, психологов, психотерапевтов, журналистов, менеджеров, юристов, следователей, врачей, политиков, бизнесменов). Специалисты, работающие с людьми, должны уметь объективно оценивать качества клиента, абстрагируясь от эмоционально-оценочного отношения к нему. Профессионально важным качеством и

необходимой составляющей профессиональной компетентности для них является социальный интеллект.

Социальный интеллект – это способность человека понимать и прогнозировать поведение других людей в разных житейских ситуациях, распознавать чувства, намерения и эмоциональные состояния собеседника по вербальной и невербальной экспрессии. По сути, это система интеллектуальных способностей, определяющих адекватность понимания поведения людей и необходимых для эффективного межличностного взаимодействия и успешной социальной адаптации. Выполняя регулирующую функцию в межличностном общении, социальный интеллект обеспечивает социальную адаптацию личности, «гладкость в отношениях с людьми». Низкий уровень социального интеллекта может в определенной степени компенсироваться другими психологическими характеристиками (например, развитой эмпатией, некоторыми чертами характера, стилем общения, коммуникативными навыками), а также может быть скорректирован в ходе активного социально-психологического обучения. Определить уровень развития социального интеллекта можно с помощью специального теста.

Таким образом, знание о компонентах невербального поведения необходимо для успешности межличностного общения. Понимание невербальных сигналов общающихся помогает правильно интерпретировать слова и поступки партнера по общению, а также вносить необходимые коррективы в дальнейшее взаимодействие.

Невербальные средства общения

Выделяют следующие *формы невербальной коммуникации*: кинестетические выражения (поза, телодвижения); проксемика (пространственная организация общения); пара- и экстралингвистические компоненты, к которым относятся неязыковые звуки (вскрики, стоны, оханья) и такие признаки, как высота и интенсивность звука, тембр речи, а также запинки, оговорки, паузы и молчание; такесика (прикосновения, рукопожатия); выразительные движения (жесты, мимика); движения глаз, взгляд.

Неповеденческая невербальная коммуникация включает другие источники сообщений и сигналов, которые не связаны непосредственно с поведением человека: предпочитаемая одежда, тип архитектурных строений, в которых человек живет и работает, и оформление внешности (косметика, парфюмерия) человека. Такие поведенческие моменты в ходе общения несут такую же информацию, как речь и невербальное поведение.

Остановимся подробнее на некоторых *составляющих невербальной коммуникации*.

1. **Кинесика**. Понятие **кинесика** часто используется в специальной литературе при описании языка телодвижений. «Язык» тела занимает важное место в создании впечатления о человеке. Обычно люди лучше контролируют свое лицо, поэтому именно тело способно рассказать об истинных переживаниях индивида.

К кинесике относятся *выразительные движения*, проявляющиеся в позе, месте, походке.

Поза – это статическое положение тела человека. Поза сообщает об общем энергетическом и психологическом состоянии человека, о его отношении к окружающему. Поза наглядно показывает, как данный человек воспринимает свой статус по отношению к статусу других присутствующих лиц. При беседе поза может означать заинтересованность в беседе, субординацию, стремление к совместной деятельности и т. п. Важную информацию предоставляет изменение позы в процессе общения: это может говорить об изменении отношений между собеседниками или изменении отношения к беседе, ее содержанию. Часто повторяемая поза сообщает об устойчивых особенностях личности.

Позы разделяют на **открытые и закрытые**. Открытые позы (сидя, не скрещивая рук и ног) воспринимаются как позы доверия, согласия, доброжелательности, психологического комфорта. Закрытые позы (перекрещенные руки, ноги, отклонение спины назад) воспринимаются как позы недоверия, несогласия, противодействия, критики.

❖ Основные телесные сигналы функционально-эмоционального состояния человека

1. Базальные эмоции и их мимические проявления.
2. Положительные реакции и готовность к действиям.
3. Пассивные и отрицательные реакции и их проявления.
4. Искренность и ложь в невербальной коммуникации

Основные понятия: базальная эмоция, психическое состояние, невербальные проявления, реакция, мимика, кинесика, жесты, пантомимика, поза, эмпатия, вегетативный баланс, эрготропность, эмоциональная устойчивость, потребность, совладание, размышление, нейтрализация, сравнение, самооценка, гордость, уровень притязаний, идеализация.

Порядок проведения занятия

Возможны два варианта проведения занятия.

Первый вариант. Все вопросы изучаются при помощи интерактивных методов с применением мультимедиа-комплекса (видеопроектор и компьютерная техника).

Цель интерактивного занятия: приобретение знаний о невербальных проявлениях, выработка умений распознавания сложных эмоций, навыков «прочтения» по внешнему виду психологического состояния собеседника.

Основной метод рассмотрения – групповая дискуссия по ходу просмотра зрительного стимульного материала.

Насыщенность содержания занятия требует от студентов большой сосредоточенности и внутренней дисциплины. Целесообразно заранее готовить группу к такому занятию, сформировать установку на восприятие материала методом «погружения». Уместно не снижать темп интерактивного семинара, отдыхать от напряжения путем переключения от вопроса к вопросу.

Задание: Диагностика эмоциональных состояний и переживаний личности.

1. Психофизиологический аспект эмоций. Тест М.Люшера на определение вегетативного баланса.

1 Психотерапевтический эффект классической музыки и изобразительного искусства: разрядка, позитивный эмоциональный настрой.

2 Способы взаимодействия с отрицательными эмоциями.

3 Психологические особенности переживания отрицательных эмоциональных состояний.

4 Способы преодоления зависти, гнева, злости, страха, обиды, вины, стыда в когнитивной терапии. Саногенное мышление.

Домашнее задание

1. Составить список ассоциаций с эмоциями радости, удовольствия.

2. Найти несколько различных по музыкальному стилю мелодий, ассоциирующихся с полетом, взлетом, падением.

3. Составить таблицу «Отрицательные эмоции и взаимодействие с ними»

Эмоция	Функции	Признаки проявления	Причины	Способ взаимодействия

Второй вариант. Рассмотрение вопросов проводится через обсуждение докладов и сообщений по вопросам темы и визуального материала.

Упражнение 1.

Студентам предъявляется рисунок с изображением мимических выражений лица, которые передают различные эмоциональные состояния человека (рис. 10). Необходимо определить, какое именно психическое состояние они изображают: безразличие, враждебность, веселье, сильная злость, грусть, застенчивая радость, плохое самочувствие, злость, бурная радость, глубокая печаль, скепсис, скорбь.

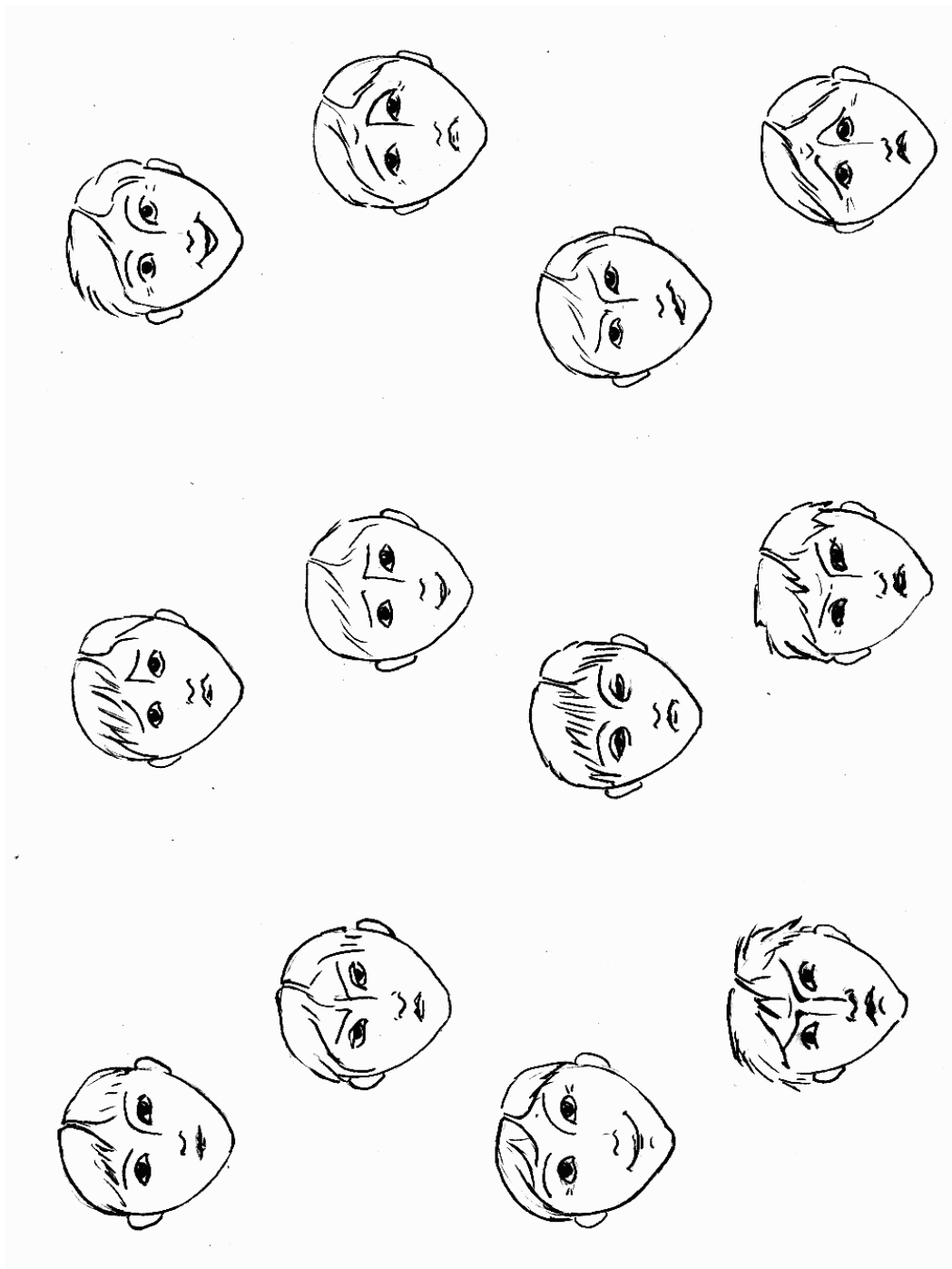


Рис. 10. Мимические выражения лица

Третий вариант. Провести практикум кинесики.

Дополнительно можно предложить тренинговые упражнения «Что говорят глаза» и «Регистрация движений глаз» (мультимедийное сопровождение).

Справочные и визуальные материалы

Практикум кинесики

По мнению специалистов в области кинесики, 93% процесса общения никак не связаны со словами, т.е. большое количество информации о собеседнике можно получить из других источников. Внимательно ознакомьтесь

с предложенными рисунками и постарайтесь максимально полно охарактеризовать ситуацию и поведение собеседника.

Задание 1. *Вы сидите за рабочим столом и беседуете с человеком, который всем телом наклонился к вам.*

Считают, что, как правило, человек наклоняется к вам, если ему приятно в вашей компании или интересно то, о чем вы говорите. Представьте себе, что вы беседуете с человеком, он наклонился к вам, глаза его широко распахнуты в удивлении, он как бы говорит: «Неужели? Правда?»

Задание 2. *Вы сидите за рабочим столом и беседуете с человеком, который откинулся на спинку стула (рис. 11).*

Это противоположная ситуация. Если человек откинулся назад, как бы отодвинувшись от вас, то это свидетельствует о его отрицательном отношении к вашим словам.



Рис. 11

Безусловно, это может быть просто сменой положения затекшего тела. Однако прямая спина собеседника с некоторым наклоном назад и внутренним напряжением обычно свидетельствует о недовольстве или несогласии.

Задание 3. *Мы с вами беседуем сидя и смотрим прямо друг на друга. Вы говорите, а я в это время сложил руки, скрестив их на груди (рис. 12).* Такая поза возможна в том случае, если я с сомнением, недоверием отношусь к вашим словам или пытаюсь защититься от вашей напористости.



Рис.12



Рис.13

Задание 4. *Мы с вами беседуем сидя и смотрим прямо друг на друга. Слушающий сел положив ногу на ногу (рис. 13).*

Считают, что скрещенные руки или ноги указывают на попытку собеседника защититься или на отрицательное отношение к ситуации, в которой проходит беседа, либо к тому, о чем говорится.

Задание 5. *Разговаривая с кем-то, вы поясняете свои мысли жестами, подняв руки ладонями вверх (рис. 14).*

Считают, что открытые руки ладонями вверх должны свидетельствовать о честности говорящего. Однако частое использование этого жеста указывает на то, что человек не хочет раскрывать всю правду, пытается скрыть свои истинные намерения. В таких случаях раскрытые кверху ладони обычно сочетаются с приподнятыми плечами и локтями, плотно прижатыми к телу, либо взгляд человека, говорящего, вроде бы, «сущую правду», направлен в сторону.



Рис. 14

Задание 6. *Мы с вами беседуем сидя и смотрим прямо друг на друга. Вы говорите, я сижу скрестив ноги, а по ходу вашей речи ставлю их прямо (рис. 15).*

Стоящие прямо ноги или свободные, не перекрещенные друг с другом руки указывают на желание человека быть откровенным со своими собеседниками.

Задание 7. *Вы сидите на диване справа от собеседника, который положил ногу на ногу (рис. 16).*

Когда двое людей сидят рядом, закинув ногу на ногу, можно легко определить, как они себя чувствуют в обществе друг друга, интересна ли им беседа, по тому, какая нога лежит сверху: ближайшая к соседу или противоположная. При положительном отношении собеседников друг к другу и к беседе в целом сверху обычно бывает та нога, которая дальше от соседа.



Рис. 15



Рис. 16

Задание 7. *Вы стали свидетелем такой ситуации: один из сотрудников входит в кабинет управляющего. В то время как ваш коллега говорит, управляющий ставит локти на стол и держит пальцы «домиком» под подбородком (рис. 17).*



Рис.17

Составленные «домиком» пальцы обычно указывают на чувство превосходства.

Задание 8. Двое беседуют, но слушающий прикрывает рот рукой (рис. 18).



Рис. 18

Если слушающий прикрывает рот рукой, то это жест, требующий обязательного внимания. У него может быть одно из трех значений:

- человек думает, что его собеседник лжет;
- он хочет что-то сказать;
- ему не нравится то, что он видит или слышит.

Если кто-то из ваших слушателей сделает такой жест, вам следует спросить его: «А как ВЫ оцениваете ситуацию? Что ВЫ думаете на этот счет? Как ВЫ к этому относитесь?» (интонационно выделив слово ВЫ).

Ответ позволит вам уточнить для себя позицию слушающего, его оценку положения дел и конкретное значение жеста в данный момент.

Странные вещи случаются, когда вы фиксируете внимание слушающего на таком жесте. Вы говорите человеку: «Вы хотите меня о чем-то спросить?»; он неизменно отвечает: «Нет...» – и тут же формулирует вертящийся у него на языке вопрос.

Задание 9. Вы стали свидетелем такой ситуации: один из сотрудников входит в кабинет управляющего. В то время как ваш коллега говорит, управляющий откидывается назад и сцепляет руки у себя за головой.

Такую позу человек принимает в случае, если чувствует себя уверенно, находится в благостном расположении духа. Этот жест можно наблюдать в трех основных положениях: пальцы, сцепленные возле лица, руки, лежащие на столе, руки, опущенные на колени (рис. 19-21).



Рис.19



Рис.20



Рис.21

Человеком гораздо труднее управлять, если сцепленные пальцы находятся в вертикальном положении. Гораздо легче договориться с мужчиной на рисунке 20, но этот жест имеет негативную окраску и нужно предпринять какие-нибудь действия, чтобы заставить собеседника расцепить пальцы, раскрыть ладони.

Задание 11. Во время разговора Ваш собеседник обхватил кисть, запястье или предплечье, какой ответ на просьбу можно предположить (рис. 22-23).

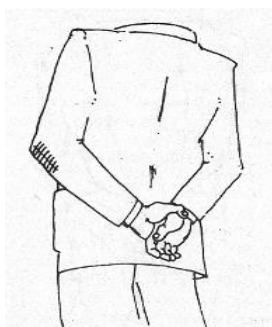


Рис. 22

Это жест превосходства и уверенности. Человек открывает наиболее уязвимые части тела: живот, сердце, горло, там самым бессознательно демонстрируя бесстрашие



Рис. 23

Этот жест говорит о разочаровании и попытке справиться со своими чувствами. В этом случае кисть охватывает запястье другой руки очень плотно, как бы в попытке удержать ее от нанесения удара



Рис.24

Это тип жестов, к которому можно отнести выражение «возьмите себя в руки». Чем выше располагается кисть захватывающей руки, тем выше степень раздражения человека

Задание 12. Оттягивание века, мочки уха, ворота одежды говорит о том, что человек нервничает или лжет (рис. 25-26).



Рис.25



Рис.26



Рис.27

Этот жест говорит о попытке слушателя не слышать явной лжи. Человек может прикрыть ухо рукой, почесывать его или тереть мочку. Это более изощренная версия бесхитростного детского зажимания ушей ладонями, чтобы не слышать упреков родителей

Этот жест является усложненным вариантом прикрывания рта. Человек может быстро потирать верхнюю губу или быстро, почти неуловимо коснуться кончика носа.

Потирание века - это попытка мозга блокировать визуальное восприятие обмана, сомнения или лжи, а также избежать взгляда в глаза человеку, которому вы говорите неправду

Язык тела состоит из слов, предложений и знаков препинания. Каждый жест – это слово, а слово может иметь множество различных значений. Только поставив слово в предложение и окружив его другими словами можно понять точно его значение

Жесты собираются в «предложения», поняв их смысл вы безошибочно сможете понять истинные чувства собеседника и его отношение к вам.

❖ Оценка уровня развития адаптационных способностей.

Порядок проведения занятия

Все вопросы изучаются при помощи интерактивных методов с применением мультимедиа-комплекса (видеопроектор и компьютерная техника) и тестового материала, представленного в приложении.

Задача развития адаптационных способностей человека – не только развитие высокого уровня его знаний, умений и навыков, но также и умение применить их в новых условиях, возможности человека самостоятельно делать выбор, нетрадиционно мыслить, творчески подходить к начатому делу и нести ответственность за результат.

Диагностика уровня развития адаптационных способностей.

На личность в процессе адаптации действуют различные объективные факторы среды. Психологический механизм взаимодействия личности и среды, заключается в целостной реакции личности на совокупность воздействующих факторов среды.

Под воздействием различных факторов среды возникает состояние временной дезадаптированности личности. Один из вариантов выхода из этого состояния – это активизация адаптивных механизмов, приводящая к

внутриличностным адаптационным изменениям, направленным на достижение оптимального соответствия среде и адаптивное поведение. Достигается динамическое равновесие в системе «личность – среда» и личность приходит к состоянию адаптированности.

Деадаптированность – это второй возможный вариант, ответной реакции личности на воздействие среды. Она проявляется, когда личность не может выйти из состояния временной деадаптированности, усиливается эмоциональное напряжение и дискомфорт и может наступить состояние деадаптации характеризующееся неадекватным реагированием на среду и деадаптивным поведением.

Очень важна адаптация выпускников школ к студенческой жизни, , переходящих с одной возрастной ступени на другую а также адаптации человека при устройстве на работу. Наиболее высокими адаптационными способностями обладают люди с лабильным типом акцентуаций, а также люди с неустойчивым типом акцентуаций из-за высоких показателей по личностному адаптационному потенциалу и поведенческой регуляции.

Самыми низкими адаптационными возможностями обладают представители сенситивного, психастенического и астено-невротического типов акцентуаций. У представителей сенситивного и психастенического типов акцентуаций наименьшие показатели адаптационных способностей.

У представителей астено-невротического типа акцентуаций наименьшие показатели по личностному адаптационному потенциалу. Данный тип акцентуаций входит в группу риска, как плохо адаптирующийся к изменяющимся условиям, требует повышенного внимания и создания условий для более мягкого протекания адаптационного процесса.

Оценка уровня развития адаптационных способностей позволяет определить насколько испытуемый адаптирован к той среде в которой находится и над какими вопросами адаптации ему предстоит еще работать.

❖ Диагностика самооценки личности Джеральда Меннинга.

Порядок проведения занятия

При проведении занятия применяется работа индивидуально с опросником Дж.Меннинга, и далее в малых группах. Каждой малой группе дается задание изложить особенности диагностики самооценки личности. После выработки своих предложений, каждая малая группа представляет их перед всей учебной группой, отстаивает их, отвечает на вопросы студентов.

Отметьте в опроснике то, что соответствует Вашей «Я – концепции», и то, что не соответствует. А также те моменты, которые являются проблемными или вызывают вопросы.

- Я себе нравлюсь.
- Люди доверяют мне.
- Обычно я говорю дельные вещи.

- Я растрачиваю время зря.
- У меня отличный внешний вид.
- Я полностью использую свои способности.
- Я чувствую себя недалеким человеком.
- Я эффективно трачу время.
- Я люблю детей.
- Я часто говорю неправильные вещи.
- Жизнь привела меня в состояние уныния.
- Я зарываю свои таланты в землю.
- Людям нравится быть рядом со мной.
- Я доверяю себе.
- Я часто делаю все неправильно.
- Люди избегают меня.
- Мне нравится работать.
- Я контролирую свои эмоции.
- Я люблю природу.
- Я зависим от мнения других людей.
- Я вовлечен в только малую долю своих способностей.
- Я себе не нравлюсь.
- Мне доставляет удовольствие находиться среди людей.

Посмотрите внимательно на картину своей самооценки. Ответьте на следующие вопросы.

- 1) Является ли полученный результат моделью человека, который успешно решает профессиональные проблемы?
- 2) Какие черты Вы хотели бы изменить?
- 3) Что для этого можно сделать?

❖ Поведение человека в ситуациях препятствия

1. Основные подходы к проблеме развития личности.
2. Методика С.Розенцвейга.

Основные понятия: развитие, саморазвитие, личность, фрустрация.

Первый вопрос рассматривается через обсуждение заранее подготовленных сообщений с комментариями преподавателя.

Второй вопрос раскрывает особенности поведения человека и проявлений личности в непредвиденных заранее, фрустрирующих ситуациях.

3. Определение тенденций поведения личности в состоянии фрустрации.

4. Интерпретация содержания полученных результатов эмпирического исследования.

Домашнее задание.

1. Оформление творческой работы на тему: « Мой психологический портрет в ситуации препятствия».

2. Найти в справочных изданиях и выписать определения понятий «душа», «духовный».

❖ Стратегии поведения в ситуации стресса.

1. Стили поведения в стрессовой ситуации.
2. Механизмы формирования совладающего поведения.

Основные понятия: совладающее поведение, коппинг-поведение, «Я-концепция», позитивная самооценка, нейротизм, интернальный локус контроля, эмпатический потенциал, аффилиация, проблемно-ориентированный стиль, субъектно-ориентированный стиль.

Домашнее задание

1. Провести монотренинг совладающего поведения в ситуации (реальной или вымышленной), когда значимые личностные отношения сталкиваются с несовместимыми с ним положениями и внутренними позициями индивида. Описать кратко.
2. Записать основные действия в данной стрессовой ситуации.
3. Определить свой стиль реагирования в ситуации стресса.

❖ «Я-реальное» и «Я-идеальное» в структуре личности.

1. Исследование содержаний «Я-реального» и «Я-идеального» по методике Т.Лири.

Основные понятия: «Я-концепция» личности, «Я-реальное», «Я-идеальное», самооценка, конгруэнтность, доминирование, дружелюбие, агрессия, подчинение, авторитарность, психограмма, октант.

❖ *Коппинг-поведение*

Теория совладания личности с трудными жизненными ситуациями возникла во второй половине XX века. Термин *коппинг* был введен американским психологом А.Маслоу.

Коппинг-поведение – это такая форма поведения, которая отражает попытки индивида решать жизненные проблемы. Это поведение, направленное на приспособление к обстоятельствам и предполагает сформированное умение использовать определенные средства для преодоления эмоционального стресса.

А.Маслоу считал, что коппинг-поведение противопоставлено экспрессивному поведению.

Существуют следующие способы совладающего поведения:

- Разрешение проблем;
- Поиск социальной поддержки;
- Избегание.

Совладающее поведение реализуется посредством применения различных коппинг-стратегий на основе ресурсов личности и среды. Одним из самых важных ресурсов среды является **социальная поддержка**.

К личностным ресурсам относится адекватная «Я-концепция», позитивная самооценка, низкий нейротизм, интернальный локус контроля, оптимистическое мировоззрение, эмпатический потенциал, аффилиация и другие личностные конструкты.

Совладание как защитный механизм в начале действия стрессора направлено на устранение тревоги и напряженности. Это минимум защиты. Коппинг-поведение предполагает повышение адаптивных возможностей человека, осознание и активность.

Существует множество классификаций поведения человека в стрессовой ситуации. Можно выделить два глобальных типа реагирования на стресс.

Проблемно ориентированный стиль, направлен на рациональный анализ проблемы, связан с созданием и выполнением плана разрешения трудной ситуации и проявляется в таких формах поведения, как самостоятельный анализ случившегося, обращение за помощью к другим, поиск дополнительной информации.

Субъектно-ориентированный стиль является следствием эмоционального реагирования на ситуацию, без конкретных действий, с попытками не думать о проблеме вообще, вовлечения других в свои переживания, желание забыться во сне, растворить свои невзгоды в алкоголе, компенсировать отрицательные эмоции едой. Эти формы поведения характеризуются наивными, инфантильными оценками происходящего.

Если стадия негативных переживаний затягивается, а стрессовое событие значимо для человека, неизбежен нервный срыв и дистресс.

❖ **Психологические защиты**

Сексуализация (инстинктуализация) - это механизм, превращающий ужас, боль или другое переполняющее чувство в восторг.

Сексуальное побуждение - наиболее действенный способ почувствовать, что ты жив. Детским страхом смерти, который испытал ребенок, оставшийся один, ужасом перенесенного насилия над ним или другого страшного несчастья можно управлять психологически посредством превращения травматической ситуации в жизнеутверждающую.

Многие из нас используют сексуализацию для того, чтобы преодолеть и сделать более приятными некоторые печальные события в нашей жизни. Для женщин более характерно сексуализировать зависимость, а для мужчин - агрессивность. Многие из нас сексуализируют процесс обучения; эротичность присутствия талантливого учителя была отмечена со времен Сократа.

Тенденция эротизировать свою реакцию на кого-либо, представляющего власть или известность, присутствует у подавляющего большинства людей.

Этим можно объяснить тот факт, почему политики и другие знаменитые личности имеют так много сексуально доступных поклонников и почему возможность сексуального насилия и сексуальной эксплуатации так велика среди влиятельных и известных людей - люди, находящиеся в слабой позиции, оборачивают свою зависть, враждебность и страх в сексуальный сценарий, в котором компенсируют соответствующий недостаток официальной власти обращением к власти эротики.

Отреагирование (отыгрывание) - это воспроизведение с Незначимым Другим отношений, направленных на Значимого Другого, воспроизведение которых с последним кажется невозможным из-за внутренних запретов, а также страхов, фантазий и воспоминаний.

Термин «отреагирование вовне» используют в основном для описания поведения, обусловленного бессознательной потребностью справиться с тревогой, связанной с внутренними запрещенными чувствами и желаниями, а также с навязчивыми страхами, фантазиями и воспоминаниями.

Проигрывая пугающий сценарий, пациент, бессознательно испытывающий страх, оборачивает пассивное в активное, превращает чувство беспомощности и уязвимости в действенный опыт и силу, независимо от того, насколько болезненна драма, которую он разыгрывает.

Поэтому, то, что выглядит как спонтанность или импульсивность, часто является бессознательно сложно мотивированным поведением, которое может выражать все, что угодно.

Негативный оттенок, который приобрело это выражение, нередко отражает тот факт, что позитивные виды отреагирования не привлекают к себе внимания так, как это свойственно его деструктивным видам.

Идентификация - это защитный механизм, которым субъект строит свой собственный образ по образу другого субъекта; при этом может иметь место нарушения собственного «я».

Копирование манеры поведения, взглядов, суждений значимого человека. Как и другие зрелые защитные процессы, идентификация является нормальным аспектом психологического развития и становится проблематичным только в определенных условиях, когда она призвана снять ощущение угрозы со стороны другого человека, обладающего властью («Я боюсь наказания, поэтому если я стану как он, его власть будет внутри меня, а не вне меня»).

Считается, что потенциал идентификации расширяется и модифицируется в течение всей жизни и является основой психологического роста и изменений.

Идентификация изначально является нейтральным процессом. Она может иметь позитивные или негативные эффекты в зависимости от того, кто является объектом идентификации.

Реактивное образование (формирование обратной реакции)

Механизм, преобразующий негативный аффект в позитивный или наоборот, для того чтобы свести угрозу к минимуму.

Например, трансформация ненависти в любовь, привязанности в презрение, враждебности в дружелюбие. Если в семье появляется новорожденный и происходит оттеснение старшего ребенка, ему нужно иметь достаточную силу, чтобы сдерживать чувства ревности и гнева и обратить их в сознательное чувство любви к новорожденному.

Типичным для реактивного образования является то обстоятельство, что какой-то неуправляемый аффект «прорывается» сквозь защиту, так что сторонний наблюдатель может почувствовать: в сознательном эмоциональном представлении что-то переиграно или фальшиво. Старшие братья и сестры в отношении младших могут *«любить их до смерти»*: обнимать слишком сильно, петь ему слишком громко, баюкать его слишком агрессивно и так далее.

Многие взрослые помнят истории, когда старшие щипали своих младших братьев и сестер, пока те не начинали плакать, оправдывая себя тем, что они это делают из любви.

Реактивное образование, помимо обращения эмоции в противоположную, может служить устранению двойственности переживаний: мы можем ненавидеть человека, которого любим, обижаем того, к которому испытываем благодарность и признательность. При реактивном формировании человек убеждает себя в том, что все, что он чувствует, относится только к одному полюсу сложного эмоционального ответа.

Реактивное образование является излюбленной защитой в тех случаях, когда враждебные чувства и агрессивные импульсы являются главным содержанием, и на опыте проверено, насколько опасно не уметь держать их в руках.

Замещение

Перенаправление эмоции, озабоченности чем-либо или действия с первоначального или естественного объекта на другой, потому что его изначальная направленность по какой-то причине тревожно скрывается.

Классический сюжет о том, как мужчина, которого обругал начальник, пришел домой и наорал на жену, отшлепавшую детей, которые в свою очередь побили собаку, является учебным пособием по смещению.

В случаях супружеской измены «обманутый» партнер направляет большую часть своей агрессии не на изменяющего супруга, а на «другого» мужчину или женщину. Тирады в адрес «этого разрушителя семьи» предполагают, что партнер является невинной жертвой циничного совращения. Это защищает человека от дальнейшей угрозы взаимоотношениям, которая возникнет, если ярость обманутого партнера будет направлена прямо на неверного.

Так называемый *«козел отпущения»* - это еще один пример замещения.

Положительные виды смещения включают в себя перевод агрессивной энергии в созидательную активность (выполняется огромное количество домашней работы, если люди находятся в возбужденном состоянии), а также переадресовку эротических импульсов с нереальных или запрещенных сексуальных объектов на доступного партнера.

Аннулирование - это механизм, с помощью которого субъект символически действует противоположно чему-либо неприемлемому, что уже сделано или против того, от чего человек хочет защитить себя. Являясь примитивным защитным механизмом, аннулирование есть не что иное, как форма волшебного действия.

Бессознательная попытка **уравновесить** некоторое чувство (тревогу, вину или стыд) с помощью отношения или поведения, которые магическим образом уничтожают это переживание. Но аннулирующий не осознает чувства тревоги, стыда или вины, и, следовательно, не может осознавать собственного желания искупить их, мы можем применять это понятие.

Аннулирование можно рассматривать как естественного преемника **всемогущего контроля**. Ярким примером аннулирования может служить возвращение супруга домой с подарком, который предназначен для компенсации вспышки гнева накануне вечером, или флирта на стороне.

Многие **религиозные ритуалы** имеют аспект аннулирования. Попытки искупления грехов, даже совершенных только в мыслях, можно считать универсальным человеческим импульсом.

С возрастом, когда дети начинают осознавать факт смерти, можно наблюдать целый ряд магических ритуалов, которые несут в себе компонент аннулирования. Детская манера перешагивание через трещины на тротуаре, чтобы с мамой, идущей сзади, ничего не случилось, - психоаналитически объяснима как аннулирование бессознательного страха смерти матери, которое создает больше страхов, чем было до того, как понятие смерти приобрело более зрелое содержание.

Фантазии всемогущества основываются на убеждении, что враждебные мысли опасны, так как мысль равнозначна поступку.

Морализация

Механизм, которым иррациональное или неприемлемое поведение, мотивы или чувства нравственно оправдываются или делаются осознанно переносимыми благовидными способами.

Бессознательное нахождение приемлемого, с моральной точки зрения, оправдания для выбранного решения.

Если в случае [рационализации](#) люди ищут приемлемые, с разумной точки зрения, оправдания для выбранного решения, то в процессе морализации человек ищет пути для того, чтобы чувствовать: он обязан действовать «таким образом».

Рационализация перекладывает то, что человек хочет, на язык разума, морализация направляет эти желания в область оправданий или моральных обязательств.

Там, где рационализатор благодарит «за науку», морализатор «формирует характер».

Морализаторство может принимать огромные масштабы. Великолепным примером морализации является вера колонистов в то, что они несли плоды высшей цивилизации народам, чьи природные богатства они расхищали. Гитлер оправдывал уничтожение евреев, гомосексуалистов и цыган необходимо для этического и духовного улучшения человеческой расы. Испанская инквизиция представляла собой еще одно социальное движение, известное своей морализацией агрессии, жадности и жажды всемогущества.

На индивидуальном уровне это может быть, например, решение сделать дорогостоящую подтяжку лица, объясняемое тем, что человек обязан производить благоприятное впечатление на клиентов всем своим видом. Что позволяет не думать о страхе потерять сексуальную привлекательность на социальном рынке, с вытекающей из этого ненужностью и одиночеством.

Раздельное мышление (Компартментализация)

Защитный механизм, позволяющий существовать противоречащим друг другу представлениям, суждениям не вызывая при этом внутреннего конфликта.

Использование двух или более идей, отношений или форм поведения, конфликтующих друг с другом, без осознания этого противоречия. Причем все противоречивые идеи или действия доступны сознанию.

Функция раздельного мышления состоит в том, чтобы разрешить двум конфликтующим состояниям сосуществовать без осознанной запутанности, вины, стыда или тревоги. Со стороны раздельное мышление ничем не отличается от лицемерия. Человек, использующий раздельное мышление, будет рационализировать противоречия, чтобы избавиться от них.

Примерами раздельного мышления служат: стремление быть первым и утверждение, что нехорошо выделяться из общей массы, признание важности общения и в то же время нежелание обсуждать назревшие проблемы. Не так уж редки случаи, когда у борца с порнографией в столе спрятана обширная коллекция порнографических журналов.

Рационализация

Механизм, которым иррациональное или неприемлемое поведение, мотивы или чувства логически оправдываются или делаются осознанно переносимыми различными благовидными способами.

Бессознательное нахождение приемлемого, с разумной точки зрения, оправдания для выбранного решения, нахождение или придумывание причины или объяснения совершаемых действий, испытываемых чувств или происходящих событий.

Рационализация как защита является самой знакомой по повседневной жизни. Бенжамин Франклин заметил: «Так удобно быть разумным созданием: ведь это дает возможность найти или придумать причину для всего, что ты собираешься сделать».

Когда нам не удается получить то, чего мы хотим, тогда мы делаем вывод: не так уж и хотелось (вспомните басню Крылова «Лиса и виноград»).

Или же происходит что-нибудь плохое. Тогда мы решаем: что это не так уж и плохо. Например, делаем вывод: «Ну, хорошо, это был полезный опыт».

Чем человек умнее и способнее к творчеству, тем лучшим рационализатором он является. Защита работает доброкачественно, если она позволяет человеку наилучшим образом выйти из трудной ситуации с минимумом разочарований.

Слабая сторона этой защиты в том, что практически все может быть рационализировано. Люди редко делают что-либо только потому, что это хорошо для них. Поэтому они предпочитают обставить свои решения разумными доводами.

Интеллектуализация - механизм, в котором обусловливание или логика используются как попытка избежать конфронтации с нежелаемым импульсом и, таким образом, защищают от тревоги. Он известен также как компульсия размышления или мыслительная компульсия. Бесчувственное рассуждение по поводу чувств.

Человек, использующий изоляцию, обычно говорит, что не испытывают чувств в то время как человек, использующий интеллектуализацию, разговаривает по поводу чувств, но таким образом, что у слушателя остается впечатление отсутствия эмоции.

Интеллектуализация сдерживает обычное переполнение эмоциями таким же образом, как изоляция сдерживает травматическую сверхстимуляцию. Когда человек может действовать рационально в ситуации, насыщенной эмоциональным значением, защита действует эффективно. Многие люди чувствуют себя более зрело, когда интеллектуализируют в стрессовой ситуации, а не дают импульсивный, «сопляческий» ответ.

Однако когда чувства подменяются мыслями о чувствах, это создает проблему в межличностном общении. Секс, добродушное поддразнивание, проявление артистизма и другие соответствующие взрослому человеку формы игры могут быть излишне ограничены у человека, который научился зависеть от интеллектуализации, справляясь с жизненными трудностями.

Изоляция

Механизм, заключающийся в **отделении идеи или памяти от эмоционального тона**, которым они сопровождаются. Содержание мыслей, таким образом, освобождается от беспокоящих и неприятных эмоциональных нагрузок.

Другими словами, - это **освобождение** конкретного **понимания от чувств** с целью преодоления страха и других болезненных психических состояний, свойственных понимаемой ситуации.

Изоляция весьма разнообразна: хирург не смог бы эффективно работать, если бы был постоянно настроен на физические страдания пациентов или на свое собственное отвращение. Генерал не сможет разрабатывать стратегию сражения, если у него перед глазами будут все время нарисованы ужасы войны; Следователи могут расследовать преступления, связанные с насилием, только соблюдая хладнокровие.

Изоляция очень важна в плане **адаптации в экстремальных ситуациях**. Удаляя из сознания не весь опыт переживания, а только его эмоциональное значение люди получают возможность спокойно действовать в кризисной ситуации.

Эта защита может стать центральной и при отсутствии травмы - в результате взаимного наложения определенного стиля воспитания и индивидуального темперамента ребенка. Все мы знаем людей, которые заявляют, что у них нет никакого эмоционального ответа на вещи, которые у большинства из нас вызывают очень сильные чувства.

Изоляция считается самой простой из «интеллектуальных защит», а также основой в механизме действия таких психологических операций, как интеллектуализация, рационализация и морализация.

Регрессия

Механизм, в котором субъект претерпевает частичное или полное возвращение к более ранним формам поведения.

Это возвращение к знакомому способу действия после того, как был достигнут новый уровень компетентности. Находиться в роли слабого - самый ранний способ преодоления сложных жизненных аспектов.

Регрессия является относительно **простым защитным механизмом**, знакомым каждому родителю, который наблюдал, как его ребенок возвращается к прежним, более ранним привычкам, когда он устал или голоден. Практически каждый человек, находясь в состоянии сильной усталости начинает хныкать.

Важно понимать, что регрессия - **бессознательный процесс**. В отличие от нее просьба в поддержке и утешении не является регрессией, так как человек просящий о помощи и поддержке делает это осознанно.

Некоторые люди используют регрессию как защиту чаще, чем другие. Например, некоторые из нас реагируют на стресс, вызванный ростом и возрастными изменениями тем, что заболевают.

Многие, у кого не диагностируется та или иная болезнь, порой физически чувствуют себя очень плохо и укладываются в постель. Этот процесс никогда не осознается (а если осознается, это называется просто симуляцией) и может причинять страдание как регрессировавшему, так и связанному с ним другому человеку. Этот вариант регрессии известен как соматизация.

Некоторые **ипохондричные люди** используют регрессию и доводящие врачей до белого каления своими неясными причитаниями и периодическими меняющимися жалобами, которые никогда не поддаются лечению.

Вытеснение (Репрессия)

Механизм, в котором неприемлемое содержание мыслей изгоняется из сознания или находится вне его.

Чтобы что-то вытеснилось, оно сначала должно быть познано каким-либо путем, а затем уже переведено в бессознательное.

Сутью вытеснения является **мотивированное забывание** или **игнорирование**. Нечто просто удаляется из сознания и удерживается на дистанции от него. Вытеснение можно считать самой

основной из так называемых защит высшего порядка. Если внутренний расклад или внешние обстоятельства достаточно огорчительны или способны привести человека в замешательство, возможно их намеренное отправление в бессознательное. Этот процесс может применяться ко всему опыту, к чувствам, связанным с опытом, или к фантазиям и желаниям, ассоциированным с опытом.

Примером действия этой защиты в глобальном, массивированном виде служат случаи насилия или жестокости, после которых жертвы ничего не могут вспомнить. Другими словами, все то, что составляет основу посттравматического стрессового расстройства. В подобных случаях человек **не способен вспомнить конкретные шокирующие, причиняющие боль жизненные события**, но страдает от периодических воспоминаний о них.

Как и другие бессознательные защиты, вытеснение начинает создавать проблемы только тогда, когда оно не справляется со своей функцией и не удерживает беспокоящие мысли вне сознательного так, чтобы человек мог спокойно заниматься делами, приспосабливаясь к реальности, или же подменяет другие, более удачные способы преодоления трудностей.

Не все трудности, связанные с привлечением внимания или с воспоминаниями, представляют репрессию. Лишь в тех случаях, когда очевидно, что мысль, чувство или восприятие чего-либо становятся неприемлемыми для осознания из-за своей способности причинить беспокойство, они становятся основой предполагаемого действия данной защиты. Другие недостатки внимания и памяти могут быть вызваны токсическими или органическими причинами или же просто обычным умственным отбором важного от тривиального.

Диссоциация

Это механизм, включающий выделение каждой группы психических или поведенческих процессов из остальных видов психической активности субъекта. Он может состоять в отделении идеи от сопровождающего ее эмоционального тона, как это наблюдается при диссоциативных расстройствах.

Она сильно отличается от большинства других примитивных защит тем, что последние представляют собой нормальные способы функционирования и становятся проблемными, только если человек остается в них слишком долго или исключает другие пути взаимодействия с реальностью.

Формирование виртуальной «личности» («личностей»), автономной от повседневной личности в ответ на катастрофические события с которыми невозможно справиться известными способами. В результате диссоциации весь травматичный опыт, все мысли, чувства, переживания образуют самостоятельную единицу, не доступную в обычной жизни. Это не обычное забывание. Это то, что было, но было не со мной.

Выгоды диссоциирования в невыносимой ситуации очевидны: диссоциирующий отключается от страдания, страха, паники и уверенности в надвигающейся смерти, - лучше быть вне чувства ожидания предстоящего собственного уничтожения, чем внутри его.

Диссоциация - это «нормальная» реакция на травму, но нельзя сказать, что в ходе развития обязательно должны быть травмы. Любой из нас,

столкнувшись с катастрофой, большей, чем способен вынести (особенно если она связана с непереносимой болью или ужасом) может диссоциировать. Человек, с которым произошло непереносимое несчастье, в любом возрасте может диссоциировать; маленькие дети, неоднократно подвергавшиеся ужасному насилию, могут научиться диссоциации как привычной реакции на стресс.

Диссоциация позволяет **игнорировать понимание хрупкости, ненадежности жизни**, это можно считать ее плюсом, недостатком такой защиты является, ее способность автоматически включаться в условиях, когда на самом деле не существует риска для жизни, и другие способы адаптации к реальной угрозе оказались бы более безопасны.

В какой-то степени, диссоциацию можно рассматривать как крайнюю степень вытеснения. Как абсолютную форму вытеснения.

Расщепление Эго

Однозначно хорошее или плохое отношение к объекту. При этом противоположные качества воспринимаются как нечто отдельное.

Непризнание возможности присутствия противоположных (и плохих, и хороших) качеств у одного объекта.

Такое восприятие характерно для раннего детского возраста (до двух лет), когда ребенок воспринимает действительность сиюминутно, как бы отдельными, самостоятельными кусками, и еще не понимает, например, того, что хвалящий его папа и ругающий его папа - это один и тот же человек, а воспринимает их как двух разных людей - хорошего и плохого.

В повседневной жизни взрослого расщепление остается мощным и привлекательным средством осмысления сложных переживаний, особенно если они являются неясными или угрожающими. Это заметно потому, как любая неблагополучная группа занята поисками конкретного злодея, против которого ее «хорошие» члены должны бороться.

Вся наша культура наполнена противостоянием добра и зла, Бога и дьявола, капитализма и социализма, борца за справедливость и бюрократии, и так далее.

Расщепление помогает уменьшить тревогу и поддерживать самооценку, однако опасно тем, что всегда влечет за собой искажение реальности.

Интроекция - это процесс, в результате которого идущее извне ошибочно воспринимается как приходящее изнутри. Бессознательное, символическое присоединение к себе, включение в себя физического образа любимого или ненавидимого внешнего объекта с целью установления близости с ним и его постоянного присутствия; либо для возможности осуществлять контроль над ним.

В своих благоприятных формах интроекция ведет к **примитивной идентификации** со значимыми другими. Маленькие дети как губка впитывают в себя всевозможные реакции, проявления чувств и формы поведения значимых в их жизни людей. Задолго до того, как ребенок становится способным принять субъективное волевое решение быть таким, как мама или папа, он уже «проглотил» их в некоем смысле. Это, скорее, рефлексорный процесс,

необходимый для быстрого приспособления к выживанию. И это крайне необходимый процесс, позволяющий человеку самым быстрым способом овладеть любыми навыками (но не знаниями).

Интроекция, как и проекция, может принимать очень **деструктивный характер**. Примером патологической интроекции является процесс, названный - [идентификация с агрессором](#). Когда в ситуациях переживания страха или плохого обращения люди пытаются овладеть своим страхом и страданием, перенимая качества мучителей. «Я не беспомощная жертва; я сам наношу удары и я могущественен», - людей неосознанно влечет к подобной защите.

Другой путь, которым интроекция может приводить к патологии, связан с **горем** и его отношением к **депрессии**. Когда кого-то мы любим или глубоко к кому-то привязаны, мы интроецируем этого человека, и наше представление о нем внутри нас становится частью нашей представления о себе («Я сын своего отца», «я муж Марии», «я отец своего ребенка», «я друг Владимира» и так далее).

Если человек, чей образ мы присоединили к себе, по какой то причине недостижим для нас, или умер, мы чувствуем, что не просто окружающий нас мир стал беднее, но и мы сами как-то уменьшились, какая-то часть нашего собственного «Я» умерла. Внутри начинает преобладать чувство пустоты.

Кроме того, если, стремясь воссоздать присутствие любимого объекта, вместо того, чтобы его отпустить, мы становимся поглощены вопросом о том, в результате **какой нашей ошибки** или греха он ушел от нас.

Притягательная сила этого обычно неосознаваемого процесса основана на скрытой в нем надежде, что, поняв свою ошибку, мы вернем человека (еще одна манифестация инфантильного всемогущества).

Таким образом, если мы пытаемся избежать горя, то взамен получаем **бессознательные самоупреки**. Если же человек не в состоянии с течением времени внутренне отделиться от любимого существа, образ которого им интроецирован, и не может эмоционально переключиться на других людей (что и составляет функцию процесса горевания), он будет продолжать чувствовать себя «уменьшенным», недостойным, истощенным и потерянным.

Проекция - это процесс, в результате которого внутреннее ошибочно воспринимается как приходящее извне. Бессознательный механизм, с помощью которого субъект приписывает другим людям те обычно неосознаваемые мысли, идеи, ощущения и импульсы, которые нежелательны или неприемлемы ему в самом себе.

Проекция защищает личность от тревоги, возникающей в результате внутреннего конфликта. Воплощая все, что для него неприемлемо, вовне субъект поступает с этим так, как будто ситуация отделена от него самого.

В своих благоприятных и зрелых формах она служит основой сочувствию и сопереживанию. Поскольку никто не в состоянии проникнуть в чужую психику, для понимания внутреннего мира другого человека мы должны опираться на способность представить собственные чувства в «такой же ситуации».

Интуиция, переживания единства с другим человеком или группой связаны с проекцией собственного «Я», при мощной эмоциональной отдаче для обеих сторон. Хорошо известно, что влюбленные воспринимают состояния друг друга способами, которые сами не могут логически объяснить.

В своих пагубных формах проекция несет опасное непонимание и огромный ущерб межличностным отношениям. Собственные гнев, злость, раздражение, непонимание легко можно приписать тем людям, на которых они направлены. И тогда уже «это он меня не понимает», это «она меня ненавидит». В случае сочетания проекции с отрицанием, человек чувствует себя просто невинной жертвой. Если для человека проекция является основным способом понимания мира и приспособления к жизни, можно говорить о параноидном характере.

Паранойя не имеет изначально никакого отношения к подозрительности, которая вполне может основываться на вполне реальном опыте, не связанном с проекцией. Если проекция «попадает в точку», она от этого не перестает быть проекцией. В обиходе «параноидность» путают с «боязливостью» или с «недоверчивостью», что не совсем точно, хотя нельзя отрицать, что люди обычно проецируют что то неприятное, на которое затем реагируют страхом и отвращением.

Примитивное обесценивание - разочарование в Значимом Другом, как не оправдавшем возлагавшихся на него надежд.

Примитивное обесценивание - практически неизбежное завершение [идеализации](#).

Поскольку в человеческой жизни нет ничего совершенного, то идеализация неизбежно приводит к разочарованию. Чем сильнее идеализируется объект, тем большее обесценивание его ожидает. Чем больше иллюзий, тем тяжелее переживание их крушения. В повседневной жизни примером этому служит та ненависть и гнев, которые могут обрушиться на того, кто казался таким многообещающим, но не оправдал ожиданий.

Разочарование в коммунистической идеологии захлестнувшее нашу страну - яркий тому пример; как и последовавшее затем разочарование в демократических переменах, пришедшее на смену демократической эйфории (т.е. идеализации демократии.)

В личной жизни некоторые люди всю жизнь занимаются тем, что бегают по кругу идеализации и обесценивания сменяя одни интимные отношения другими. Каждый раз они воспринимают нового партнера как идеал, после того как в очередной раз предыдущий партнер оказался обычным человеческим существом.

В любом случае, важно не то, кого идеализирует и обесценивает человек, а то, что он вообще это делает. Так как это является показателем недоверия к себе и зависимости от других. А, значит, стоит того, чтобы от этого избавиться.

Примитивная идеализация

Наделение кого-либо всемогуществом, силой и другими исключительными, и положительными качествами, с помощью которых этот объект обеспечивает защиту.

Любой может наблюдать, как горячо малыш стремится верить, что мама или папа могут защитить его от всех жизненных опасностей. Становясь старше, мы забываем, насколько пугающим было первое столкновение с реалиями враждебности, подверженности болезням и неудачам, смерти и другим ужасам. Одним из способов, которым ребенок может уберечь себя от этих подавляющих страхов, является вера в то, что кто-то, какая-то благодетельная всемогущая сила обеспечивает защиту.

Желание верить в то, что люди, правящие миром, более мудры и могущественны, чем обычные, подверженные ошибкам и слабостям человеческие существа, что собственный любовник совершенен, гуру непогрешим, школа самая лучшая, вкус безупречен живет в большинстве из нас и дает знать о себе большей или меньшей сокрушенностью всякий раз, когда события показывают нам, что это лишь желание, а не реальность. Все мы склонны к идеализации. Мы несем в себе остатки потребности **приписывать особые достоинства и власть людям, от которых эмоционально зависим.**

Нормальная идеализация является существенным компонентом **зрелой любви**. Появляющаяся в ходе развития тенденция деидеализировать или обесценивать тех, к кому мы питали детскую привязанность, представляется нормальной и важной частью процесса сепарации-индивидуации. Ни один 18-летний не уйдет из дома добровольно, считая его много лучшим местом, чем то, куда он отправляется.

У некоторых людей, потребность идеализировать остается **на многие годы**. Их поведение обнаруживает признаки отчаянных усилий сохранить уверенность в том, что кто-то, к кому они привязаны, всемогущ, всеведущ и бесконечно благосклонен, и психологическое слияние с этим сверхъестественным Другим обеспечивает **имбезопасность**. При этом чувство собственного несовершенства переносится особенно болезненно; **слияние с идеализируемым объектом** - естественное в этой ситуации лекарство. В целом, чем более зависим человек, тем сильнее для него соблазн идеализации.

Самооценка у людей, личность которых построена на **примитивной идеализации**, искажается идеей, что любить себя самого можно лишь совершенствуясь. Так, их потребность постоянно заново убеждаться в своей привлекательности, силе, известности и значимости для других (в своем совершенстве) обусловлена зависимостью от этой защиты.

Примитивная изоляция («аутистическое фантазирование»)

Механизм, заключающийся в переходе в другое состояние сознания, исключаящее осознанное восприятие реальности.

Когда младенец перевозбужден или расстроен, он попросту засыпает. Психологический уход в другое состояние сознания - это автоматическая реакция, которую можно наблюдать у самых крошечных человеческих существ. Взрослый вариант того же самого явления можно наблюдать у людей, изолирующихся от социальных или межличностных ситуаций и замещающих напряжение, происходящее от взаимодействий с другими, стимуляцией, исходящей от фантазий их внутреннего мира.

Более всего склонны к изоляции те малыши, которые наиболее чувствительны. У впечатлительных людей нередко развивается богатая внутренняя фантазийная жизнь, а внешний мир они воспринимают как проблематичный или эмоционально бедный. Склонность к изоляции может усиливаться вследствие эмоционального вторжения или столкновения с людьми, заботившимися о младенце.

Главное достоинство изоляции как защитной стратегии состоит в том, что, позволяя психологическое бегство от реальности, она **почти не требует ее искажения**.

Очевидный недостаток защиты изоляцией состоит в том, что она **выключает человека из активного участия в решении межличностных проблем**. Люди, имеющие дело с изолирующейся личностью, часто не знают, как получить от нее какую-либо эмоциональную реакцию. «Он просто возится с пультом телевизора и ничего мне не отвечает» - вот наиболее типичная жалоба. Личности, постоянно укрывающиеся в собственном внутреннем мире, испытывают терпение тех, кто их любит, сопротивляясь общению на эмоциональном уровне. Пациенту с серьезным эмоциональным расстройством трудно помочь вследствие явного безразличия к психотерапевту, стремящемуся завоевать его внимание и привязанность.

Склонность к использованию химических веществ (алкоголь, наркотики и др.) для изменения состояния сознания также может рассматриваться как разновидность изоляции.

❖ **Составление психологического портрета (теоретические парадигмы, навыки идентификации).**

Составление психологического портрета (теоретические парадигмы, навыки идентификации).

Психологический портрет – это личность, описанная в психологических понятиях. В практической психологии составление психологического портрета может потребоваться в ряде ситуаций, например:

- как результат психологической диагностики с применением достаточно широкой батареи методик;
- в социальной психологии – при работе с сотрудниками, коллективом (для представления руководителю или иным заинтересованным лицам).
- в практике судебно-психологической экспертизы – для раскрытия личностных особенностей подозреваемого или жертвы (как прояснение обстоятельств дела);
- в политической психологии – для анализа личности конкретного политика;
- в педагогической психологии – при работе с проблемными детьми (для представления педагогическому коллективу или иным заинтересованным лицам).

Хотя психологический портрет описывается психологическими понятиями, делается это обычно в понятных выражениях – так, чтобы конечному адресату было понятно, чтобы не было двусмысленности в описаниях.

Психологический портрет должен составляться довольно опытным психологом, потому что это требует глубоких знаний, умений анализировать данные (например, результаты психологического тестирования). При возможности надо задействовать все данные, которые только можно получить. Не следует торопиться с выводами. Если надо, то провести дополнительное исследование (повторную психодиагностику).

Сам жанр психологического портрета предполагает почти полную свободу изложения. Тем не менее, не следует злоупотреблять этой свободой. Желательно ограничиваться сухими, но понятными формулировками, излагать материал в системе. Если какие-то данные представляют интерес для заказчика, но их нет, то можно прямо об этом сказать.

Факты, излагаемые в психологическом портрете, могут быть разной степени достоверности. Сначала лучше описывать достоверные факты (которые у психолога, по крайней мере, не вызывают сомнения).

Следует различать психологический портрет и психологический профиль.

Психологический профиль – это понятие, которое используется в основном для передачи значимой информации о личности клиента другому специалисту, способному разобраться в формальных данных.

Психологический портрет – не формализованная характеристика, его задача показать индивидуальное своеобразие человека. Если у читающего психологический портрет не возникнет такого понимания, если он не сможет опереться на это новое знание для прогноза поведения описываемого человека, такой психологический портрет следует признать негодным.

Все эти понятия (или параметры) можно распределить по четырем категориям (хотя это деление достаточно условно):

Человек как индивид – это то, что довольно тесно связано с природными особенностями:

- пол,
- возраст,
- конституция,
- темперамент,
- болезни и патологии,
- эмоциональная направленность и др.

При этом в своем психологическом портрете мы не только констатируем, скажем, пол или возраст, но и описываем разного рода отклонения, интересные моменты, связанные с полом или возрастом: как человек, относится к своей половой роли, его сексуальная активность, умственные способности, возраст и т.д.

Так в общем-то мы поступаем со всеми параметрами: не только констатируем, но и обращаем внимание на характерные отклонения, индивидуальное своеобразие, творчески соединяя это между собой.

Человек как личность — это то, что влияет, что связано с межличностным общением этого человека, его социальной ролью:

- интересы,
- склонности,
- характер (отношение к тем или иным аспектам бытия),
- общительность,
- искренность,
- конфликтность,
- лояльность,
- участие в тех или иных социальных группах,
- предпочитаемые социальные роли,
- лидерские качества и др.

Человек как субъект (деятельности) — это те качества, которые влияют на деятельность (учебную, трудовую, игровую и иную):

- интеллектуальные способности,
- рациональность (разум, разумность),
- творческие способности,
- иные способности,
- волевые особенности,
- привычные способы принятия решения,
- мотивация и самомотивация,
- внимание,
- особенности мышления,
- особенности речи,
- представление и воображение,
- коммуникативная компетенция,
- профессиональный опыт,
- профессиональные планы и перспективы,
- иные общие и профессиональные компетенции и др.

Человек как индивидуальность — все остальные качества, которые не попали в другие категории:

- я-концепция и самооценка,
- уровень самоконтроля,
- индивидуальная биография,
- характерные особенности поведения,
- характерные особенности картины мира,
- предрассудки,
- убеждения и ценности,
- жизненная стратегия и актуальные цели,
- внутриличностные конфликты,
- комплексы (нагромождение идей),
- личные достижения и др.

Схема изучения личности по Ю.В. Чуфаровскому, позволяющая составить психологический портрет личности.

Сотрудник сферы «человек-человек» постоянно вынужден оценивать людей, используя формальные и неформальные методы. К первым обычно относят целенаправленное наблюдение и беседу, анализ документов, изучение биографии, тестирование. Ко вторым относят сложившиеся в ходе исторического развития общества различные интуитивные способы.

Если в первом случае работник ставит процесс оценки под свой контроль, поскольку он протекает на уровне сознания, то во втором – этот процесс осуществляется на уровне подсознания.

Любому работнику сферы «человек-человек» необходимо уметь составлять психологический портрет человека, чтобы находить наиболее продуктивные способы воздействия на личность, успешно управлять конфликтами.

Психологический портрет – это совокупность деятельностно-значимых, характерологических, типологических особенностей и признаков личности.

Психологический портрет бывает моментальный и полный. Основными компонентами моментального психологического портрета являются:

- национальная принадлежность, возраст, пол, физические данные;
- эмоциональные состояния;
- идеомоторные акты, т.е. произвольные движения за мыслью;
- признаки субкультуры, т.е. привычки, слова, присущие какой-либо профессии или членам коллектива;
- признаки сигналов (жаргон, специальные жесты и т.п.);
- татуировки;
- специальные признаки (признаки алкоголизма, табакокурения, наркомании);
- информационные признаки (прическа, одежда, вещи, которые носят с собой и т.п.).

При длительном общении и при достаточной информативности можно составить полный психологический портрет. Для его создания необходимо определить:

- направленность;
- подготовленность;
- характер;
- способности;
- темперамент;
- психофизиологические особенности;
- моментальный психологический портрет.

Стоит признать, что подобный подход не является единственным при изучении человека. Практичным является подход Ю.В. Чуфаровского. Он предлагает схему изучения личности, позволяющую нарисовать психологический портрет:

1. Общие данные: время и место рождения, национальность, образование, специальность, место и характер работы, должность, семейное положение, место жительства и т.п.

2. Внешние признаки:

- лицо (краткий словесный портрет, по возможности особенности строения лица);

- рост;

- вес и телосложение (худой, худощавый, полный, тучный и т.д.);

- одежда (опрятен, за модой следит-не следит и т.д.);

- манеры (производит впечатление приятное-неприятное);

- голос (приятный-неприятный, сильный, гнусавый и т.д.).

3. Жизненный путь:

- родители;

- детство (жизнь в семье, какой ребенок по счету, жизнь вне семьи, братья и сестры, их взаимоотношения и т.д.);

- школа (специализация школы, любимые предметы, взаимоотношения со сверстниками, нарушения школьной дисциплины, успехи, оценка учебной деятельности);

- учебные заведения (причины поступления, успехи, полученные знания, умения, навыки, характерные события в 16–19 лет);

- трудовая деятельность и служба в армии (характер труда и службы, отношение к труду и службе, положение среди других людей, удовлетворенность, влияние трудовой деятельности на личность);

- семейная жизнь (наличие детей, с кем живет в настоящее время).

4. Жизненные сферы:

- семья (отношение между супругами, состоял в одном браке или нескольких, отношение к детям, родителям и т.п.);

- профессия и специальность (мотивы выбора профессии и работы, удовлетворенность работой, продвижение по работе, социальный статус на работе и т.д.);

- политическая и общественная активность (активен-неактивен, сколько тратит времени на общественную деятельность и т.д.);

- проведение свободного времени (спорт, азартные игры, кино, театр, выпивки с друзьями и т.д.);

- здоровье (общее состояние здоровья, отношение к своему здоровью, наличие заболеваний).

5. Поведение:

- преобладающее настроение: ровное, приподнятое, угнетенное;

- реакция на трудности: растерянность, энергичность, безразличие;

- особенности проявления эмоций и чувств (возбуждается легко, средне, быстро; подавляет раздражение легко, с трудом; переживает неудачи заметно-незаметно, долго-недолго; помнит обиды долго-недолго; по мелочам расстраивается-не расстраивается и т.п.);

- проявление воли (самостоятельный-несамостоятельный, дисциплинированный-недисциплинированный, решительный-нерешительный, смелый-трусливый и т.д.);

- поведение в сложной ситуации (сохраняет спокойствие, теряется, сохраняет логичность и рассудительность речи и поступков – теряет их и т.д.);

- поведение в состоянии опьянения (спокоен, агрессивен, теряет контроль, замыкается в себе, становится общительным, уединяется; пьет много, средне, мало, пьет много и не пьянеет);

- нравственное поведение (соблюдение моральных норм, честность и правдивость. Проявление мужества в сложных отношениях со старшими и равными).

6. Темперамент и характер.

а) темперамент:

- общительность (общительный, необщительный, малообщительный, замкнутый; застенчивый-незастенчивый; осторожный-решительный; склонность к лидерству проявляет-не проявляет);

- эмоциональность (спокойный-раздражительный, невозмутимый-ранимый, сдержанный-возбудимый, пессимистический-оптимистический).

б) характер:

- свойства характера, выражающие отношения к людям (доброта, отзывчивость, требовательность, заносчивость и т.д.); труду (трудолюбие, добросовестность, лень, ответственность и т.д.); вещам (аккуратность, неряшливость и т.д.), самому себе (тщеславие, честолюбие, самолюбие, гордость, самомнение, скромность и т.д.);

- доминирующие черты характера (кардинальные, первичные, вторичные).

7. Мотивация поведения:

- доминирующие потребности (физиологические потребности, потребности в самосохранении, принадлежности к социальной группе, уважении своей личности, самовыражении);

- ценности и установки:

- а) личностные оценки (ориентация на самосовершенствование, помощь другим людям, определенную деятельность, удовлетворение своих потребностей);

- б) социальные ценности (ориентация на принятые в обществе моральные нормы, обычаи, нравы);

- в) материальные ценности (деньги, вещи, собственность);

г) политические ценности (отношение к демократии, политическим партиям, образу жизни в стране, личные политические взгляды);

д) идейные ценности (мировоззрение, вера в бога, отношение к другим религиям и верующим и т.д.);

- интересы (увлечения и хобби, широта интересов, степень устойчивости интересов);

- идеалы (наличие идеала: человека, идеи, поступка человека, литературного героя и т.д.).

8. Социальная адаптация:

- социальное окружение (взаимоотношения со знакомыми и друзьями, степень признания со стороны окружающих, степень связи с родственниками);

- восприятие социальной ситуации основывается на реальной оценке обстановки; в действиях преобладает логичность-нелогичность, адаптируется к ситуации быстро-медленно;

- самооценка (реальная или нереальная оценка своей социальной роли, отношение к мнению других о своих возможностях, уровень притязаний, уверенность или неуверенность в себе).

9. Способности:

- общие способности (плавность или беглость речи, уровень оперирования цифрами, богатство воображения, легкость запоминания).

- специальные способности (организаторские, педагогические и т.д.); способность знакомиться, влиять на людей, полнота обобщений, способность разобратся в людях.

Сбор информации и оценка личности на базе вышеуказанной схемы осуществляется в ходе коммуникаций. В процессе общения люди обмениваются знанием и опытом, передают друг другу различную информацию, добиваются взаимопонимания, общности переживаний, достигают общности действий и намерений, определенного единства в отношении к фактам, событиям, идеям, другим людям и самим себе.

1. Ситуационное задание.

Проанализируйте портрет идеального HR-сотрудника:

Личностные качества и характеристики профессиональной подготовки HR-сотрудника:

Коммуникабельность. Коммуникабельность - способность человека к коммуникации, установлению социальных контактов и связей. Вся деятельность менеджера по персоналу связана с человеческим фактором, а основная часть работы представляет собой взаимодействие с людьми. Поэтому необходимым качеством является умение устанавливать положительные первичные контакты, располагать к себе человека таким образом, чтобы последующие отношения с ним строились на позитивном начале, доверии и взаимном принятии.

Здесь можно отметить такое качество человека, как аттрактивность. Оно присуще не всем людям и представляет собой наличие совокупности качеств, способных привлекать к себе людей, способность вызывать мгновенную симпатию. Аттракция в буквальном смысле означает «привлечение». Осознание и стремление обладать такими необходимыми свойствами способствует целенаправленному установлению сотрудником благоприятных социальных отношений. Поэтому психологи, работающие в сфере бизнеса, рекомендуют людям, связанным с межличностными коммуникациями, выражать позитивное отношение, даже если на самом деле они не испытывают симпатии. Внешне выраженная доброжелательность имеет обратное действие — отношение действительно может измениться на более позитивное.

Таким образом, специалист по персоналу формирует у себя дополнительный механизм социальной перцепции (восприятия), позволяющий получить больше информации о человеке.

Обладание аттрактивными свойствами очень важно в процессе коммуникации. Однако следует помнить, что чрезмерное и искусственное выражение радости не столько формирует аттракцию, сколько разрушает доверие людей. Доброжелательное отношение далеко не всегда можно выразить улыбкой, особенно если она очевидно фальшива.

Чувство юмора также имеет значение в оказании положительного влияния на психологический климат, производственные отношения. Некоторые трудные ситуации можно разрядить вовремя сказанной шуткой, а замечания в виде безобидной шутиливой реплики иногда более действенные и подходящие, нежели прямое указание на недостаток.

Очень важным моментом эффективной коммуникации является умение слушать. Только специалист, владеющий навыками активного слушания, может расположить к себе другого человека, создать благоприятное отношение, получить в процессе общения ту информацию, в которой он заинтересован, и оказать определенное влияние на своего собеседника.

Самообладание. Грамотно было замечено, что у нас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление. Общение и установление контакта между людьми происходит с помощью средств невербальной (жесты, мимика, положение тела), вербальной (словесные) и паравербальной (интонация, голос, тембр, скорость речи) коммуникации. Способность контролировать невербальные проявления в сложных ситуациях также важна в процессе коммуникации. Следует помнить, что аффектация, то есть чувство или эмоция, показанные выражением лица, играют огромную роль в восприятии вас другим человеком.

Поэтому менеджер по персоналу должен уметь контролировать свое недовольство, возмущение или гнев. Это напрямую связано со следующей психологической особенностью идеального менеджера, портрет которого мы сейчас рисуем. Человек, не умеющий владеть собой, неуравновешен,

вспыльчив, склонен к принятию необдуманных решений. Поэтому вряд ли мы переоценим значение самообладания в процессе коммуникации.

Беспристрастность. Менеджер по персоналу должен соблюдать терпимость во взаимодействии с другими сотрудниками, беспристрастность и безоценочность. Если ему нужно, чтобы критика была эффективной и правильно воспринималась, он должен указать работнику на определенный факт и его следствие; его совет должен звучать как предложение в виде вывода из всего сказанного, а еще лучше, если этот вывод сделает сам человек. Беспристрастность как особое свойство менеджера важно в процессе обучения, коучинге, когда коуч сподвигает специалиста к самораскрытию, самосовершенствованию как в профессиональной сфере, так и в личной, к поиску творческих решений и поддерживает инициативность в достижении целей.

Нацеленность на успех. Важной характеристикой сотрудника по работе с персоналом является нацеленность на успех. Ориентация на конечный результат предполагает стратегическое видение желаемого результата, активность менеджера в достижении намеченной цели. Такой человек не распыляется, не мечется от одного плана к другому, он уверен в целесообразности своего решения и не будет отступать при малейшей трудности. Поэтому продуктивность сотрудника, нацеленного на результат, гораздо выше, нежели того, который ориентируется на избегание неудачи и формулирует свои цели смутно и неконкретно.

Уверенность в себе. Специалист в любой области может достичь успеха, только если он уверен в своих собственных силах. Человек, излучающий уверенность, радость, здоровое чувство собственной значимости, создает образ успешного, компетентного специалиста и вызывает к себе соответствующее отношение. Даже если менеджер по персоналу в совершенстве исполняет свои обязанности, но создает образ человека, неуверенного в себе, высока вероятность того, что уровень его профессиональных способностей будет подвергаться сомнению.

Уверенный в себе сотрудник адекватно реагирует на критику и принимает ее во внимание, дабы извлечь из нее пользу, и принимает активные меры для совершенствования и устранения своих недостатков.

Ассертивность. Ассертивность - это способность действовать уверенно, не причиняя при этом окружающим вреда. Ассертивное поведение предполагает умение открыто формулировать свои желания, признавать свои требования, добиваться их удовлетворения, при этом не чувствуя за собой вины, а признавать на это свое полное право. Менеджер по персоналу при решении какой-либо задачи должен понимать других людей, вовлеченных в нее, не ущемлять их интересы и в то же время разумно и умело защищать интересы своей стороны, то есть он должен вести себя ассертивно. Ассертивного человека отличает позитивное отношение к другим людям и адекватная самооценка, что важно при работе с людьми.

Активность, активная жизненная позиция. Вы, наверное, не раз встречали в объявлениях на вакансию менеджера по персоналу в перечне

требований такую фразу, как «активная жизненная позиция». Большинство руководителей считает это качество специалиста по персоналу одним из основных. Активная жизненная позиция представляет собой активность во всех сферах жизнедеятельности, и, конечно же, в первую очередь профессиональной, признание своей ответственности за все, что происходит, открытость новому опыту, стремление и желание развиваться, овладевать новыми знаниями и умениями, способность справляться с трудными ситуациями и не пасовать перед неожиданными проблемами, извлекать из них пользу и воспринимать как урок.

Адаптивность. Менеджеру по персоналу часто приходится работать в изменяющихся условиях, оказывать компетентную помощь в нестандартных ситуациях и взаимодействовать с самыми различными людьми. Поэтому ему необходима способность проявлять гибкость, быстро реагировать на внешние изменения, восстанавливаться после периода максимального вложения сил и активности, а также умение извлекать пользу из проблемных ситуаций, требующих перестройки стандартных паттернов поведения и реакций. Умение реализовывать и сменять социально-психологические роли также является проявлением адаптивности.

Стрессоустойчивость. Стрессоустойчивость — понятие более узкое, нежели адаптивность. Но исходя из характеристик HR-деятельности, мы выделяем стрессоустойчивость в качестве отдельного обязательного качества специалиста в области работы с персоналом.

Можно назвать два основных внешних фактора, при которых устойчивость к стрессовым воздействиям имеет особое значение.

Чем выше позиция, которую занимает работник, тем больше ответственность, возложенная на него, и чем в большей степени работа связана с межличностным общением, тем больший спектр вероятных возможных ситуаций, и поэтому вероятность возникновения стрессовых ситуаций при данных условиях гораздо выше. Так называемый «иммунитет к стрессу» позволяет менеджеру по персоналу переносить регулярные эмоциональные нагрузки, быстро перестраиваться в новой обстановке и, что самое главное, — не позволять, чтобы стадия стресса переходила в стадию дистресса, когда вступают в силу деструктивные процессы: апатия, чрезмерная впечатлительность, резкое снижение работоспособности, ухудшение показателей психофизических процессов (внимание, память и т.д.), проблемы со здоровьем по причине снижения иммунитета. Стресс не проходит бесследно для всякого человека, однако важно, как человек реагирует на сложную ситуацию, насколько велико изменение работоспособности, насколько быстро он восстанавливается. Стресс не должен выбивать из колеи, в противном случае сотрудник просто не сможет выполнять полноценно свои обязанности.

Аналитическое и стратегическое мышление. Так как менеджер по персоналу работает с большим объемом информации, с большим количеством людей, то становится важным тот факт, насколько он обладает способностями быстро перерабатывать поступающую информацию, видеть

и выделять существенное в том, чего не замечают другие, так сказать, «видеть лес за деревьями», эффективно с наименьшими затратами идти к реализации поставленной цели, находить простые решения сложных проблем, уметь находить нестандартные решения.

Необходимость принимать важные решения требует умения прогнозировать развитие ситуации, последствия этого решения и выбирать наиболее оптимальный вариант достижения результата. Менеджеру необходим некоторый дар предвидения, интуитивного мышления для анализа проблемных ситуаций.

Креативность, способность к нестандартным решениям, творческие способности. Что касается творческих способностей, нестандартного мышления, то это наиболее важно в кризисном консультировании (например, при работе в условиях внедрения инноваций), а также в тренинговой работе и консультировании (например, при индивидуальном консультировании руководителя на тему стрессоустойчивости).

Менеджер по персоналу нередко сталкивается с ситуациями, когда необходимо сменить привычный паттерн поведения на несвойственный, отступить от типичности в пользу оригинальности и нестандартности. Творческие способности позволяют подчас добиваться и находить оригинальные решения там, где, на первый взгляд, требовалась долговременная работа.

Навыки работы в команде. Поскольку менеджер по персоналу постоянно контактирует с различными людьми, часто складывается ситуация, когда необходимо работать совместно, взаимодействуя в команде. Умение устанавливать деловые, творческие контакты, не оказывать давления в условиях совместной работы — залог профессионализма менеджера по персоналу.

Внимательность, добросовестность. Менеджер по персоналу должен предоставлять исключительно достоверную, точную информацию и пользоваться достоверными, надежными, объективными методами диагностики. Малейшая ошибка может повлечь за собой комплекс неадекватных действий или нецелесообразных предложений по реализации. Например, из-за одного неверно оцененного параметра в процессе диагностики компания может упустить ценного сотрудника, а при неверно поданной инструкции можно потратить немало времени, сил на проведение некорректного исследования. Внимательность - одна из гарантий компетентности менеджера по персоналу.

Этичность. Моральной надежности сотрудника со стороны руководства и коллектива отводится особое внимание. В перечне требований к будущему менеджеру по персоналу все чаще фигурирует честность и порядочность. Известно, что менеджер по персоналу имеет доступ к конфиденциальной информации, а поэтому он должен иметь репутацию человека слова, который пользуется уважением и признанием, которому можно доверять.

Отдельным моментом выступает высокая приверженность менеджера по персоналу ценностям компании, соответствие его системы ценностей корпоративной культуре организации. Для выявления, насколько ценностная система будущего менеджера по персоналу соответствует ценностной системе фирмы, разрабатываются специальные опросники, проводятся личные беседы.

Для работающего менеджера по персоналу этичность означает еще и верность корпоративным ценностям.

Организаторские способности, умение планировать время. Так как перечень обязанностей менеджера по персоналу достаточно велик, ему приходится одновременно выполнять несколько задач, вести не один проект. Необходимым условием для высокой работоспособности и продуктивности в таких условиях деятельности является умение грамотно планировать свое время и распределять ресурсы, разделять задачи на основные и второстепенные.

Поскольку в числе задач менеджера по персоналу эффективная организация работы его подчиненных, консультирование руководителей относительно вопросов управления персоналом, а также планирование повышения квалификации руководителей и сотрудников и т.п., то одной из важных характеристик менеджера по персоналу является наличие у него организаторских способностей.

Неконфликтность. Одна из задач менеджера по персоналу заключается в выработке системы мероприятий развития корпоративной культуры, сплочения команды, разработке рекомендаций по разрешению конфликтных ситуаций. Для эффективного комфортного взаимодействия в коллективе кроме социальной терпимости, неконфликтности менеджер по персоналу должен не только уметь быстро и адекватно реагировать на конфликтные ситуации, выявлять напряженные моменты и принимать меры для их нивелирования, но и самому быть неконфликтным.

Инструкция: задание сдается в виде текста. Ответ аргументируйте.

Вопросы:

1. Каким образом личностные качества и характеристики профессиональной подготовки HR-сотрудника влияют на эффективность кадровой работы?

2. Какие трудности стоят перед HR-менеджером при реализации психологических технологий в управлении персоналом и кадровой работе?

3. Как используются возможности составления психологического портрета в современном управлении персоналом и кадровой работе?

2. Выполните методику диагностики степени готовности к риску Шуберта (ссылка: <https://psytests.org/emotional/risksh.html>), методику измерения уровня тревожности Тейлора (ссылка: <https://psytests.org/psystate/taylorA.html>), методику диагностики оценки самоконтроля в общении М. Снайдера (ссылка: <https://psytests.org/emotional/snyderB.html>) и тест на ассертивность (ссылка: <http://testiq.by.ru>). Рассмотрите вопрос формирования умений

конструктивного взаимодействия. Составьте рекомендации. Инструкция: задание сдается в виде текста.

Материалы для изучения темы:

1. Райгородский, Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты: Учебное пособие/ Д.Я.Райгородский. - Самара: Издательский Дом «БАХРАХ-М», 2000. - С. 632 - 635.- Режим доступа: <https://psytests.org/book/raygorodskiy-practical-psydiag.html>

❖ Профессионально значимые качества работника в сфере «человек-человек».

1. Изучение системы и механизмов формирования профессионально-значимых качеств специалиста в сфере «человек-человек».

2. Необходимые качества специалистов в смежных с социальной работой сферах: психологии, педагогики, медицины.

Основные понятия: мотивация, профессиограмма, проблемная зона, специалист-смежник.

Человек становится профессионалом, полноценным субъектом предметной деятельности не сразу: «движение в профессию» — часто длительный и тернистый путь. С содержательной точки зрения эта линия развития основана прежде всего на овладении человеком способами и средствами действий, представленными в совокупном человеческом опыте, культуре, формировании знаний, умений и навыков. Таким образом, развитие человека как субъекта индивидуальной предметной деятельности связано в своем исходном пункте с процессом присвоения индивидуумом неиндивидуального социального опыта, т. е. усвоением способов действий, принадлежащих первоначально другим людям, переводом образцов действий из внешнего во внутренний план психической деятельности. В процессе этого развития складываются основные операционные механизмы психики.

Овладение разнообразными способами действий приводит, в свою очередь, к обобщению психической деятельности, посредством которой предметные действия и деятельность регулируются. Система закрепленных в индивидууме видов и способов обобщенной психической деятельности — это способности человека. Чем выше уровень развития способностей, тем выше темп освоения разнообразием способов действий и результативность деятельности, т. е. инструментальная «вооруженность» личности.

Освоенные способы действий включаются затем в индивидуальную предметную деятельность, и далее субъект приобретает возможность накапливать индивидуальный опыт, на основе этих способов он вырабатывает новые способы и приемы деятельности. В данном смысле субъект деятельности становится одновременно субъектом познания и сознания как «со-знания», в содержании которого связаны воедино «чувственная ткань» сознания

(ощущения, образы, движения, действия) и речемыслительные элементы — значения и возникающие в связи с ними смыслы.

Можно вспомнить великого композитора Россини: он писал свои музыкальные сочинения лежа, и когда ронял листки партитуры на пол, то, чтобы не нагибаться за упавшими листами, писал их заново. Счастливое соединение ситуации, способностей и направленности означает иногда возможность прожить свою жизнь легко и радостно, «в полете».

Однако в жизни не всегда получается заниматься только тем, что привлекательно и легко дается. Приходится преодолевать усталость, сомнения, болезни, сопротивление других людей, идти к цели не самыми прямыми путями. Для этого нужна воля. Когда стремления и способности человека соответствуют друг другу и скреплены железным каркасом воли, мы говорим, что у человека есть характер. Какой человек неуклонно добивается своих целей, реализует свои устремления и способности, реально существует как личность.

Таким образом, структура личности в ее отношениях и взаимодействии с миром включает в себя **направленность** (то, чего человек хочет), **способности** (то, что человек может) и **характер** (то, чем человек реально стал). Характер определяется как психический склад личности, выраженный в ее направленности и воле (*Н. Д. Левитов*).

Предметная деятельность организации предполагает включение работника, обладающего квалификацией (знания, умения, навыки) и способностями в какой-то предметной области (отрасль производства, сфера услуг, финансы и т. п.).

Включение работника в организацию как социальный институт означает, что ему делегируется право направлять действия других людей за счет своего рода «отчуждения» этого права у коллег. Чтобы направлять действия других людей, нужно в качестве исходного момента иметь четкую собственную направленность, «вектор» деятельности и волю эту направленность реализовать, невзирая на помехи и противодействия. Поэтому основой включения работника в организацию становятся *интеллектуальные, мотивационно-волевые качества*, умение общаться и эффективно строить отношения, т. е. *коммуникативные качества*.

Характерологические свойства являются основой синтеза этих разноаспектных качеств, влияя на формирование актуальных конкретных мотивов (мотивационные свойства личности — по Е. П. Ильину) или поведенческие интегрируя развитие способностей (превращая ярко выраженные способности в черты характера, задавая профессионально специфичное поведение вне профессиональной сферы — по К. К. Платонову; пример — профессионально специфичное общение медика с другими людьми и в бытовой обстановке).

В данном случае речь идет о профессионально важных качествах работника вообще, а не в конкретной организации. Понятно, что влияние этих абстрактно выделенных качеств на успех его деятельности в конкретной организации зависит от особенностей этой организации, «модерирующих»

эффекты профессионально важных качеств. Существующие в литературе весьма разнообразные и часто противоречивые указания на различные профессионально важные качества как «предикторы» успеха деятельности можно рассматривать как «инвентарь» потенциально важных качеств, естественный отбор которых определяется характеристиками конкретной организации.

Очень по-разному описывается в литературе и содержание профессионально важных качеств. По существу, профессионально важные качества описываются на трех различных уровнях:

1) на уровне задач деятельности : указывается, в каких классах задач менеджер непременно должен быть успешным, например в планировании, разрешении конфликтов и т. п.;

2) на поведенческом уровне: описываются паттерны успешного поведения менеджера, например «умеет слушать», «тактичный»;

3) на уровне свойств личности (мотивационные, характерологические, интеллектуальные свойства).

Рассмотрим основные группы профессионально важных качеств менеджера.

Мотивационно-волевые качества.

К ним относится прежде всего мотивация достижения. Д. Мак-Клелланд связывал мотивацию достижения и хозяйственное процветание отдельных фирм и предприятий и целых культур и эпох. Основа этой точки зрения — гипотеза М. Вебера о влиянии протестантской этики на дух и образ мыслей, характерных для капитализма. Протестантская этика подчеркивает ответственность человека за свои действия, причем прибыль от этих действий оказывается ценностным измерителем божественной избранности человека. Личности с высокой мотивацией достижения стремятся к предпринимательской деятельности и в рамках рациональной деятельности являются основной движущей силой капиталистического общества.

Д. Мак-Клелланд провел культурно-исторические исследования, в которых прямо сопоставлял культурную ценность мотивации достижения и хозяйственное процветание страны. Анализ британских литературных источников (драмы, сообщения о морских путешествиях, уличные баллады и т. п.) за период от 1500 г. до начала индустриальной революции 1850 г. позволил косвенно подтвердить эту гипотезу.

Сегодня деятельность организаций протекает в условиях значительных психических нагрузок и стресса. Поэтому устойчивость к стрессу рассматривается как важное качество работника. В работах И. Бренгельмана сформулирована гипотеза устойчивости к стрессу: инициативное, ориентированное на результат (успех) и эффективное поведение редуцирует стресс (стрессоры и реакции), а неэффективное поведение (беспомощность, ошибки и т. п.) повышают стресс, причем эффективное и неэффективное поведение не являются полюсами одной и той же шкалы (не биполярны друг другу), так как представляют собой смеси разных паттернов поведения, чувств и когниций.

Исследования позволили выделить факторы преодоления стресса или склонности к стрессу.

1) фактор «*ориентация на результат*» (эффективное поведение) включает в себя:

- ♦*стремление к успеху* (ориентация на достижения, стремление обладать, решительность, доверие к себе);

- ♦*осторожность* (добросовестность, внимание, точность, признание со стороны окружающих);

- ♦*самоопределение* (свобода, самоопределение, открытость);

- ♦*социальную компетентность* (контактность, разговорчивость, общительность, готовность к обсуждению, сила убеждения, аттрактивность, обаяние, дружественное отношение к организации, уверенная манера держать себя);

- ♦*контроль гнева* (спокойствие, самообладание, готовность к разрешению конфликтов, низкий уровень раздражительности).

2) фактор «*стресс*» включает в себя:

- ♦*стресс-реакции* (утренняя усталость, нарушения сна, невозможность отключиться, мускульное напряжение, психическая напряженность, психически обусловленные затруднения, жалобы, изнуренность, перегрузки, ограничение продуктивности, низко выраженная способность расслабляться);

- ♦*негативную оценку жизни* (пессимизм, соответственно низкий уровень оптимизма, горе и заботы, разочарование).

3) фактор «*резервированность, задержки, некомпетентность*» вошли следующие переменные:

- ♦социальный дезинтерес;

- ♦социальная некомпетентность (недостаточная сила убеждения, заторможенность речи, недостаточная красноречивость, неуверенность в беседе, молчаливость, робость, испытанное на себе непризнание со стороны других);

- ♦сдерживание эмоций (личностная закрытость, защита, сдерживание эмоций, вытеснение).

Данные показатели являются свидетельством связи ориентации на результат и склонности к стрессу с характеристиками руководства, активностью в рискованных ситуациях и организационным климатом.

❖ Каталог требований должностных позиций

Для решения задачи отбора персонала необходимо сначала четко сформулировать требования к ним, затем диагностировать степень выраженности у каждого конкретного кандидата соответствующих качеств и, наконец, сопоставив одно с другим, вынести оценку пригодности. Поэтому исходным моментом в отборе персонала является диагностика организации на предмет формулирования требований к кандидатам на определенные должности в профессиональной сфере.

Диагностика организации может проводиться на трех уровнях: макроуровне, мезоуровне и микроуровне. Соответственно можно выделить три больших класса требований к персоналу: *квалификационные, организационные и функциональные*.

Квалификационные требования. Профессионально важные качества выше были рассмотрены на макроуровне, с точки зрения самых общих требований основных сфер деятельности системы «человек-человек».

ПОТЕНЦИАЛ ПЕРСОНАЛА		
основные области его деятельности		
организация как социальный институт	сфера межличностных интеракций	система совместной предметной деятельности
основные линии карьеры в организации		
Первая линия карьеры включает управленческие компоненты деятельности. Развитие « <i>движение вверх в организации</i> » проявляется в перемещениях в иерархии системы управления. Поведенческие проявления в этом плане определяются степенью выраженности их обеспечивающих и волевых и мотивационных качеств.	Вторая линия карьеры – успех в руководстве людьми (персоналом) как характерном способе включения в структуру интерперсональных отношений в организации. Развитие « <i>движения внутрь организации</i> » проявляется на уровне неформального влияния. Поведенческие проявления этой линии карьеры обеспечены сочетанием коммуникативных качеств.	Третья линия карьеры – характеризует способ и степень участия сотрудника в обеспечении решения конкретных профессионально специфичных предметных проблем. Развитие « <i>движением в профессию</i> » определяется уровнем интеллектуальных качеств. Квалификационные требования связаны с карьерным циклом и с характером должностной позиции (сформированные знания, умения и навыки).

По существу, в данном случае реализованный потенциал персонала выражается прежде всего в его квалификации в указанных трех областях.

<i>Диагностика организации на макроуровне должна быть направлена на выяснение двух обстоятельств</i>	
<i>каков должен быть стартовый уровень квалификации персонала</i>	<i>насколько и как быстро должен этот стартовый уровень изменяться</i>
1. <i>Индивидуальные</i>	1. <i>Динамика изменений в организации:</i>

<i>особенности:</i> -уровень креативности; - уровень интеллекта; -мотивация достижений; -социальная компетентность; - доверие к себе и др. 2. <i>Квалификационные требования:</i> -уровень профессиональной подготовки (продолжительность и качество обучения); -опыт работы, имеющий прямое отношение к должности; - стаж работы в организации; - стаж работы на управленческих должностях и т. д.	- организационное развитие; - темпы изменения организационных задач; - структуры и технологии карьеры; - динамика карьеры (возможной и допустимой); - темпы продвижения по вертикали, горизонтальных перемещений, усложнения профессиональных задач. 2. <i>Стадии карьерного цикла:</i> 2.1. В начале карьерного цикла - завершение профессиональной подготовки; - вхождение в профессию; - минимальный практический опыт; - минимальная социализация в организации. 2.2. В середине карьерного цикла - различные виды повышения квалификации; - значительный практический опыт; - значительный социальный опыт в связи с достаточно длительным пребыванием в организации или различных организациях; - управленческий опыт. 2.3. Во второй половине карьерного цикла - очень большой практический и социальный опыт.

В этом плане выделяют концептуальную квалификацию (системный анализ проблем организации), методическую управленческую квалификацию (владение технологией управления: техникой принятия решений планирования и контроля), профессиональную квалификацию (знания в предметной области соответственно характеру деятельности: инженерные, экономические и т. д.), коммуникативную квалификацию (опыт руководства людьми, опыт в сфере межличностных отношений).

Организационные требования. Организационные требования определяются прежде всего типом и стадией развития организации и соответствующим типу способом включения индивидуума в организационную деятельность.

На мезоуровне анализируются особенности организационных требований к сотруднику.

♦ На уровне организационных целей предметом анализа являются миссия, цели, стратегия развития и изменений в организации и в связи с этим — планируемые результаты деятельности, характер и возможность изменения требований к персоналу. По существу, анализ такого рода позволяет сформулировать требования к концептуальной работе персонала.

♦ На уровне организационной структуры предметом анализа являются *специализация* (степень дифференциации и разделения труда в организации), *стандартизация* (степень регламентации решения рутинных задач), *централизация* (степень концентрации власти и прав принятия решений на

высших уровнях системы управления) и *формализация* (уровень документирования процессов управления). Особое внимание уделяется технике руководства, принятой в организации как основе требований к стилю руководства.

♦ На уровне системы контроля оценивается степень контролируемости в организации действий и результатов, быстрая или отставленная обратная связь по отношению к деятельности сотрудников. Чем ниже уровень контроля и выше свобода действий сотрудников, тем выше требования к их лояльности организации. На мезоуровне анализируется также организационная культура, т. е. существующие в организации, но прописанные требования к поведению и результативности работы сотрудника.

Наиболее часто при этом используется метод решеток (Дж. Келли) или приемы культурологического анализа (предпочитаемые в организации темы и характер обсуждения проблем, истории, легенды, мифы, анекдоты, табу, традиции, ритуалы, рутинные правила поведения, символы статуса, содержание и стиль составления документов, нормы дисциплины, квалификационные стандарты и стандарты качества результатов). Предметом анализа является также производственный климат.

Мезоуровень анализа позволяет описать организационную ситуацию в целом, например, уровень рестриктивности — свободы действий, определить тип организации и сформулировать требования к организационному поведению, определяющие успешность включения сотрудника в организацию, его «выживания» в организации.

Методы диагностики профессионально важных качеств

После того как проведены анализ деятельности, диагностика организации, можно перейти к диагностике индивидуума, т.е. к оценке выраженности качеств, соответствующих требованиям должностной позиции.

Для диагностики профессионально важных качеств сотрудников в сфере сервиса/туризма могут быть использованы различные методы представленные в приложении для самостоятельного выполнения.

Домашнее задание:

1. Составить профессиограмму работника конкретной сферы (на выбор).
2. Определите индивидуальные проблемные зоны по параметрам профессиограммы.

Пример:

ПРОФЕССИОГРАММА «МЕНЕДЖЕР ПО ТУРИЗМУ»

Наименование профессии	<i>менеджер по туризму</i>
Доминирующий способ мышления	<i>адаптация – координация</i>
Область базовых знаний № 1 и их уровень	<i>экономика, математика, уровень 3, высокий (теоретический)</i>
Область базовых знаний № 2 и их уровень	<i>прикладная психология, социология, менеджмент, уровень 2, средний (практическое использование знаний)</i>
Профессиональная область	<i>туризм</i>
Межличностное взаимодействие	<i>частое по типу «вместе»</i>
Доминирующий интерес	<i>предпринимательский</i>

Дополнительный интерес	<i>социальный</i>
Условия работы	<i>в помещении, мобильный</i>

Доминирующие виды деятельности:

- ♦ формирование туристического продукта: разработка туристического маршрута, выбор страны, определение городов, гостиниц и т.д.;
- ♦ разработка экскурсионных маршрутов, определение объектов архитектуры для осмотра и др;
- ♦ изучение и анализ туристской индустрии (осмотр гостиниц и иных средств размещения, объектов познавательного, делового, оздоровительного, спортивного назначения);
- ♦ изучение и анализ деятельности конкурентов, предоставляющих туроператорские и турагентские услуги (проведение маркетинга);
- ♦ продвижение и реализация туристского продукта: реклама, участие в специализированных выставках, ярмарках; организация туристских информационных центров по продаже туристского продукта, издание каталогов, буклетов и т.д.

.Качества, обеспечивающие успешность выполнения профессиональной деятельности:

Способности:

- ♦ коммуникативные способности (умение входить в контакт, налаживать взаимоотношения и т.д.);
- ♦ вербальные способности (умение говорить четко, ясно, выразительно);
- ♦ ораторские способности (умение грамотно выражать свои мысли, умение убеждать);
- ♦ умение слушать;
- ♦ развитые организаторские способности;
- ♦ умение принимать решения в неопределенных ситуациях;
- ♦ способность решать проблемные ситуации в короткие сроки;
- ♦ способность управлять собой (способность к самоконтролю);
- ♦ хорошее развитие словесно-логической и образной памяти;

- ♦ хорошее развитие мнемических способностей (долговременная и кратковременная память);
- ♦ высокий уровень развития переключения и распределения внимания (способность быстро переводить внимание с одного предмета на другой, а также удерживать в центре внимания одновременно несколько предметов или совершать одновременно несколько действий);
- ♦ способность влиять на окружающих.

♦ Личностные качества, интересы, склонности:

- ♦ энергичность, эрудированность;
- ♦ терпимость, интерес и уважение к людям;
- ♦ оригинальность, находчивость, разностронность;
- ♦ артистизм;
- ♦ наблюдательность;
- ♦ тактичность, воспитанность;
- ♦ стремление к саморазвитию;
- ♦ уверенность в себе, принимаемых решениях;
- ♦ наличие развитой интуиции;
- ♦ упорядоченность (стремление к порядку, технологичности и информативности);
- ♦ целеустремленность, настойчивость;
- ♦ творческое начало;
- ♦ гибкость (умение гибко и быстро реагировать на изменения ситуации)

Качества, препятствующие эффективности профессиональной деятельности:

- ♦ отсутствие склонности к работе с людьми;
- ♦ агрессивность, нетерпимость к людям;
- ♦ нерешительность, замкнутость;

- ♦ ригидность мышления (неспособность менять способы решения задач в соответствии с изменяющимися условиями среды);
- ♦ низкий уровень развития или отсутствие организаторских и коммуникативных способностей;
- ♦ неумение слушать клиента;
- ♦ неорганизованность, недисциплинированность.

Области применения профессиональных знаний:

- ♦ туристические агентства и туроператорские компании;
- ♦ гостиничный и ресторанный бизнес;
- ♦ рекламные агентства и компании;
- ♦ образовательные учреждения (школы, детские сады, вузы)

История профессии

История туризма тесно связана с экономикой, технологией и общественной историей. Путешествия и туризм особенно развились в XX веке и оформились в современном виде в основном за счет автомобилей и самолетов с реактивными двигателями. После окончания Первой мировой войны уровень развития туризма быстро превзошел уровень 1913 г. Если до войны максимальное число американцев, выезжавших за границу, составило 287 тыс. человек, то уже в 1923 г. эта цифра возросла до 308 тыс. чел.

В России в конце XIX – начале XX преобладал неорганизованный туризм. Но уже появлялись первые туристские клубы, бюро путешествий. В 1925 г. было создано государственное акционерное общество «советский Турист» и тем самым установлена монополия в отечественном туризме. О международном туризме в советской России 1920-х гг. говорить не приходится. В СССР в основном приезжали делегации, массовый въездной и тем более выездной туризм практически отсутствовал.

Темпы развития туризма в первой половине XX века особенно впечатляют, если учесть, что росли они на фоне экономической депрессии 30-х гг. и нараставшей напряженности в международных отношениях – от фашистской Германии исходила угроза новой войны.

В течение шести следующих лет (1939 – 1945) слово «туризм» снова ушло из лексикона – шла Вторая мировая война. Еще пять лет отняло послевоенное восстановление. И лишь с 1950 г. отмечается новый подъем туризма.

В современной России это одна из самых быстро развивающихся отраслей.

❖ Методические основы и практика социально-психологического тренинга (СПТ)

1. Цели, задачи и принципы СПТ.
2. Методы. Технологии проведения тренинга.

Основные понятия: тренинг, децентрация, сензитивность, ориентация, конфронтация, интеграция, обратная связь, референтные отношения, налаживание рапорта, аффилиация.

Домашнее задание

1. Изучить методические материалы по изучаемой теме.
2. Определить, в каких ситуациях будущей профессиональной деятельности уместно использовать СПТ.

Методические материалы

Впервые практика СПТ начала складываться в США после Второй мировой войны. Считается, что она выросла из концепции групповой терапии, разработанной Т. Бурроу в 1920-е гг. Он предположил, что эмоциональные нарушения являются следствием нерешенных проблем в сфере межличностных отношений и что возможность изжить их в группе гораздо более эффективна. Основой для личностной коррекции выступает участие в групповой терапии, когда неадекватное представление участника о себе, о стиле своего общения и взаимодействии с окружающими, отражаясь в восприятии других членов группы, позволяет увидеть противоречивость своих отношений с другими (искаженность своих представлений о себе и других в ситуации общения).

В дальнейшем идеи Т. Бурроу развивались как в теоретическом, так и практическом аспектах, а область применения расширялась и нашла практическое воплощение в обучении менеджеров и управляющих, руководящих работников бизнеса и промышленности с целью обучения техники контакта с людьми. Формы работы разнообразились и получали соответствующие названия: «группы самоанализа» (США), «группы встреч» в рамках гуманистической психологии, «Т-группы или группы лабораторного тренинга» в русле школы групповой динамики.

Среди основных целей, реализуемых, например, в Т-группах, отечественный психолог Л.А.Петровская выделила:

1. Возрастание самосознания участников, связываемое с получением сведений относительно того, как другие воспринимают поведение каждого члена группы СПТ.
2. Увеличение чувствительности к характеру взаимоотношений в группе, поведению других, связанное с восприятием более полного ряда коммуникативных стимулов, получаемых от других людей.
3. Развитие навыков вести себя с окружающими в манере сотрудничества и

зависимости, а не в понятиях авторитарности иерархии.

4. Развитие диагностических умений в сфере межличностных отношений, умений успешно вмешиваться во внутригрупповые и межгрупповые ситуации, разрешать конфликты и др.

Теоретическая разработка проблем СПТ в отечественной науке базируется на испытанной экспериментальной базе. В свое время еще В.А. Сухомлинский на практике применил обучающий и воспитывающий эффект группы, т.е. основную социально-психологическую закономерность, используемую во всех группах тренинга. Всесторонний анализ педагогического наследия и его влияния на становление практики СПТ, проведенный Л.А.Петровской, определил основные идеи проведения занятий методом социально-психологического тренинга:

- равенство позиций ученика и учителя;
- признание активной роли ученика в процессе познания;
- реализация активности ученика в виде самопознания, самовыражения, самовоспитания;
- включение в обучение элементов исследования как «важное условие возвеличивания человека»;
- актуализация потенциала личности ученика через апелляцию к личности и ее возвышение посредством познания и др.

Основная цель СПТ – повышение компетентности в сфере общения.

Если же СПТ связан с профессиональной подготовкой обучаемых в социальной системе взаимодействия, т.е. общение обусловлено спецификой профессии, то цель его определяется исходя из этой специфики.

Главная цель конкретизируется решением ряда задач.

1. Приобретение знаний в области психологии личности, группы, общения.
2. Приобретение умений и навыков профессионально ориентированного общения. Например, умение правильно построить деловую беседу, выслушать и понять собеседника, установить с ним контакт, умение участвовать или руководить дискуссией и т.п.
3. Коррекция, формирование и развитие установок, необходимых для успешного общения.
4. Развитие способности адекватно и полно воспринимать и оценивать себя и других людей, а также взаимоотношения, складывающиеся между людьми.
5. Коррекция и развитие системы отношений личности. Эффективность занятий в группах СПТ зависит от того, как будут реализовываться специфические принципы.

1. Принцип равенства позиций. Во-первых, он означает пересмотр отношений между преподавателем и обучаемым. В СПТ руководителю занятия отводится роль не непререкаемого авторитета, а роль «катализатора», способствующего развитию мышления и получения нового знания. При этом руководитель и сам выступает в равной со всеми членами группы позиции, участвуя в решении задач. Во-вторых, равенство позиций предполагает и партнерские отношения всех членов группы, признание ценности каждого, его интересов и принятие друг друга. Наконец, принцип равенства означает, что каждый участник тренинга становится поочередно как бы руководителем, лидером конкретной ситуации общения.

2. Принцип активности. Он означает обязательную вовлеченность в занятие всех без исключения членов группы. Такая возможность вытекает из первого принципа, когда каждому предоставлено право продемонстрировать себя, а свои действия и мысли сделать предметом анализа всей группы. На этой основе осуществляется проверка адекватности действий и коррекция в случае необходимости.

Перенос «центра тяжести» с фигуры преподавателя на самого обучаемого позволяет активизировать мотивационно-потребностную сферу личности. Данный принцип может быть изложен в виде правила: «Будь активен и ты узнаешь себя!»

3. Принцип обратной связи. Он подразумевает открытое, аргументированное и конструктивное высказывание всеми членами группы по поводу различных ситуаций, которые возникают в ходе выполнения заданий.

Реализация данного принципа позволяет каждому участнику СПТ сформировать адекватный образ себя и другого, создает возможность для соответствующей коррекции. Это уникальная возможность «увидеть себя глазами других». Высказываемая членами группы информация становится основной для размышления, что, в свою очередь, создает предпосылку для самокоррекции уже имеющихся навыков общения.

Для реализации принципа обратной связи требуется соблюдение ряда условий: а) описательный характер обратной связи; б) неотсроченность обратной связи; в) конкретность высказывания, т.е. его принадлежность к конкретному поведению; г) высказывание по поводу таких свойств личности, которые реально могут быть изменены.

Руководитель может установить правила, как давать обратную связь:

- говорить кратко;
- говорить конкретно, по существу;
- говорить то, что чувствовал. Правила приема обратной связи:
- слушать внимательно;
- можно запрашивать дополнительную информацию;
- не объяснять своего поведения.

Средствами подачи обратной связи могут выступать:

- аудиозапись;
- видеозапись;
- установленный алгоритм наблюдения за ситуационно-ролевыми

приемами и групповыми дискуссиями;

- тестирование;
- проведение упражнений в парах;
- личное поведение руководителя занятий, задающего модель
- обратной связи.

4. *Принцип доверительности общения в группе.* Он позволяет создать элемент доверия, чувство общности и причастности к миру другого человека. От соблюдения этого принципа во многом зависит обучающий эффект тренинга.

5. *Принцип закрытости группы.* Заключается в сохранении участниками тренинга информации друг о друге, которая не должна выноситься за пределы группы.

Комплексная реализация перечисленных принципов групповой работы позволяет достичь указанной цели СПТ. Однако сами по себе они не дадут нужного результата без соответствующей подготовки руководителя и стратегии проведения тренинга.

Среди основных условий, реализация которых в действиях руководителя способствует эффективности занятий, можно выделить следующие:

Открытость руководителя. Это способность быть самим собой, а не устремленность к тому, чтобы казаться. Одно из средств на этом пути – отказ от безличных суждений типа: «обычно считается», «говорят», «полагают» и т.п., их замена на суждения личной формы: «я считаю», «я полагаю», «я сомневаюсь», что способствует формированию доверительных отношений. Открытость руководителя – еще не гарантия успеха, но важная предпосылка к нему.

Способность к децентрации. Это готовность и умение отнестись к своей позиции не как к единственно возможной и единственно истинной. Это умение координировать свою точку зрения с участниками СПТ.

Способность быть сотрудничающим партнером. Это одно из главных и определяющих положений в психологическом облике руководителя, что предполагает отказ от менторского диктата и утверждения иного типа отношений с членами группы: совместного поиска, принципиального, но доброжелательного совместного анализа результатов работы и т. п.

Воздерживаться от категоричных «экспертных» суждений, давать возможность высказаться самой группе.

Возражения высказывать после внимательного выслушивания и понимания членов группы. Ни в коем случае возражения не должны предшествовать пониманию.

Сочетать планомерность в работе с умением отступать от плана, отказаться от заранее продуманных тактических вариантов, импровизировать по ходу дела, реагируя на определенные групповые изменения, и в этом смысле «идти на поводу у группы».

Разумеется, что указанными условиями не исчерпываются предпосылки успешной организации СПТ. Его проведение – дело творческое, в котором указанные условия могут и изменяться, дополняться другими, в зависимости от

состава участников, поставленных целей, опыта руководителя и других условий.

На протяжении всего СПТ для поддержания высокого уровня работоспособности используются различные упражнения. Они носят подготовительный характер перед каждым новым этапом обучения. Упражнения могут предназначаться: а) для расслабления, успокоения членов группы после активной фазы обучения; б) для повышения работоспособности как на начальном этапе каждого занятия с целью переключения от повседневных забот, так и в ходе занятия, когда накапливается усталость; в) для предварительной подготовки к основным ситуационно-ролевым играм.

Представленные методы позволяют решить три задачи:

- 1) создать условия для формирования у обучаемых профессионально важных норм поведения и общения, собственных представлений по реализации профессиональной роли;
- 2) сформировать умение понимать, чувствовать других людей и умело использовать в своей профессии с учетом их индивидуально-психологических особенностей;
- 3) создать новое видение исполнения профессиональных ролей, способов и форм взаимодействия с другими.

Возможности, заложенные в представленных выше методах СПТ, в совокупности с принципами и правилами определяют эффективность СПТ.

Технология проведения СПТ.

Технология проведения СПТ представляет собой процедурную сторону проводимых занятий, организуемую преподавателем.

Главной исходной позицией для разработки технологии служит перевод внешней деятельности обучаемых (организованного взаимодействия членов группы) на исследование умственной (внутренней) деятельности, которая обеспечивала внешнюю, но не осознавалась.

Таким образом, технология СПТ означает соответствующие процедуры, реализуемые руководителем занятия и направленные на объективизацию мыслительных процессов обучаемых.

В технологии проведения СПТ можно выделить два взаимосвязанных аспекта.

1. Технология развития группы в некую общность людей, способных осуществлять познавательную деятельность.
2. Технология управления познавательной деятельностью группы по формированию знаний, учений и навыков профессионально ориентированного общения.

Развитие группы в ходе СПТ характеризуется качественными изменениями ее психологических характеристик, которые определяют фазы

группового развития. Пользуясь классификацией Г.А.Ковалева, проанализируем деятельность руководителя СПТ по фазам развития группы.

Установочная фаза. Начинается с первого общения руководителя с членами группы. В ходе первой встречи сообщаются программа, план, цель, задачи, стоящие перед обучаемыми, процедурные и методические аспекты. Здесь же формируется мотивация, демонстрируется тесная взаимосвязь решаемых в ходе СПТ задач с профессиональной деятельностью. Методически установочная фаза может быть организована в виде беседы или установочной лекции, в ходе которой решаются следующие задачи: а) сформировать первичный интерес, пользуясь естественным чувством любопытства; б) создать мотивацию к предстоящим занятиям, демонстрируя их связь с успешностью профессиональной деятельности и возможностью использовать полученные знания, умения, навыки в любой жизненной ситуации; в) познакомить обучаемых с принципами и правилами проведения занятий; г) продемонстрировать специфические методические приемы, составляющие основу практических занятий. С этой целью можно исполнить одно из упражнений с применением технических средств в качестве наглядного образца; д) показать перспективу занятий и ожидаемый результат.

Главная задача, решаемая в этой фазе, – заинтересовать членов группы, создать некую интригу и чувство ожидания чего-то нового и необычного. Впоследствии на занятиях очень важно поддерживать его, не дать возникнуть чувству разочарования и безразличия.

Фаза ориентации. Сущность этой фазы состоит в том, что у членов группы начинает осуществляться ориентация в отношении других членов группы, в том числе и в отношении руководителя, а также в содержании заданной формы групповой деятельности.

У членов группы ориентация проявляется в отношении сложившихся стереотипов (выжидательность при ответе, боязнь брать ответственность на себя и т.п.) как с коллегами, так и с руководителем. Особенно характерно это для сложившихся учебных групп, где роли давно зафиксированы, а технология СПТ «ломает» привычные представления об обучении и побуждает к перераспределению ролей. По сути фаза ориентации осуществляет переход от продекларированных на первой (установочной) фазе правил к реальному их соблюдению, к активизации групповой работы. Психологически это означает ломку индивидуальных и групповых барьеров взаимодействия как членов группы по отношению друг к другу, так и всей группы по отношению к руководителю, а также к обучающим формам.

Главная цель данной фазы – раскрепощение членов группы, доброжелательность отношений и доверие друг к другу. Средствами достижения этого могут быть самые разнообразные групповые упражнения, снимающие стереотипы поведения и формирующие новую социально-психологическую атмосферу обучения.

Фаза конфронтации. Данная фаза отличается от предыдущих тем, что осмотрительность и осторожность, с которой члены группы вступили в первоначальные занятия, уступают место резкой активности. В этот период

группа условно делится на 2 части: тех, кто поверил и принял установки руководителя, а самое главное понял смысл занятий, и тех, кто еще не разобрался, с недоумением взирает на руководителя: «Зачем все это нужно?»

В результате возникает противоречие, разрешаемое внешне между первыми и вторыми. Накопленная неудовлетворенность последних выражается в обратной связи, неизбежно втягивает в процесс обсуждения первых, стимулирует более открытую позицию как одних, так и других.

На данной стадии руководителю важно проявить терпение в отношении агрессивности отдельных членов, резкости их высказываний. Наоборот, понимание и доброжелательность стимулируют смелое поведение, укрепляют доверие и в конечном итоге снимают противоречия. В целом же фаза конфронтации является закономерной и важной на всем пути группового развития, поскольку она выступает проверкой на достоверность принципов и правил организации СПТ и, кроме того, актуализирует личностный потенциал обучаемых. И если члены группы испытывают потребность в самореализации на занятиях, значит руководителю удалось «включить» обучаемых и побудить их действовать по принципу «лучше быть, чем казаться». Иными словами, – это момент перехода от стереотипного ролевого поведения к естественному. По мнению ряда авторов, на этой стадии происходит «ломка фасадов» или «снятие масок». В отношении тех членов группы, кто еще сохраняет маску, т.е. старается остаться в тени, уходит от подлинного выражения своих мыслей, демонстрируется неприятие остальных, что в конечном итоге побуждает практически всех идти на подлинный контакт с другими и самораскрытие.

Изложенное ориентирует на важный содержательный элемент деятельности руководителя: наблюдение и контроль за динамикой складывающихся отношений в группе. В этом смысле деятельность руководителя преследует ряд задач:

- формирование группы с коллективистскими чертами;
- ориентирование обучаемых в проблеме, которая должна стать предметом группового исследования;
- формирование навыков и умений анализа межличностного общения.

Фаза структурирования и интеграции. Характерный признак этой фазы – руководитель утрачивает значение образца, когда обучаемые постоянно ориентируются на него, апеллируют к нему, ожидая подсказки. Теперь группа усвоила способы учебно-познавательной деятельности, характерной для СПТ. Поэтому внимание руководителя значительно больше уделяется теперь содержанию учебно-познавательной деятельности группы.

Признаком групповой характеристики на этой фазе служит своеобразное «мы –чувство». Его основой являются: во-первых, выработанные в ходе занятий собственные нормы отношений (порядок обсуждения проблемы, стиль общения, способы оказания психологической поддержки); во-вторых, групповые ценности в виде найденных в ходе занятий и зафиксированных закономерностей взаимодействия в разных ситуациях профессиональной деятельности, например, в атмосфере доверительности и доброжелательности;

в-третьих, безоценочность восприятия, когда на смену тревоге и скованности, характерных для фаз ориентации и конфронтации, приходит уверенность в себе, эмоциональная стабильность и позитивная обратная связь в виде отзывов.

Фаза референтных отношений. Референтные отношения – это значимые для личности, эталонные отношения. Их основа – высший уровень интеграции членов группы, когда каждый становится значимой персоной для всех остальных.

Признаки референтности в группе: предусмотрительность и внимательное отношение друг к другу, высокий уровень взаимопонимания, установка на сотрудничество и оказание взаимной помощи.

При наличии данных признаков акцент на занятиях переводится из собственно групповых процессов на содержание учебного материала, на реализацию целей обучения.

Вместе с тем, появляется и новая задача – формирование у каждого обучаемого чувства автономности, самодостаточности, веры в собственные силы. Это связано с тем, что конечной целью подготовки членов группы является их способность действовать в профессиональной среде самостоятельно, т.е. осуществлять сохранение выработанных знаний, умений, навыков и их модернизацию применительно к своей сфере профессиональной деятельности.

Итак, технология СПТ определяется деятельностью руководителя занятий, а их успешность во многом зависит от готовности и умения видеть, оценивать и управлять социально-психологическими процессами в группе, на фоне которых реализуется предметное обучение.

Вся технологическая деятельность руководителя направлена на решение следующих задач:

- интенсификация групповых процессов и их направленность на интеграцию с целью преобразования учебной группы в субъект групповой познавательной деятельности;
- управление познавательной деятельностью группы по предмету обучения;
- подготовка группы к переносу полученных знаний, умений и навыков в сферу профессиональной деятельности.

Изложенные организационно-методические основы социально-психологического тренинга раскрывают его как форму профессиональной подготовки, которая помогает в решении важных организационных, личностных и групповых проблем.

ПСИХОДИАГНОСТИЧЕСКИЙ МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ (ТЕСТЫ И УПРАЖНЕНИЯ) ИССЛЕДОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ СТОРОН ПСИХИКИ ЧЕЛОВЕКА ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ВЫПОЛНЕНИЯ.

В данном приложении представлены апробированные и хорошо зарекомендовавшие себя на практике методики для проведения психологической диагностики пригодности человека к работе в особых и экстремальных условиях.

Успешной работе в таких условиях способствуют такие качества человека как: высокая адаптивность к меняющимся условиям деятельности, нервно-психологическая и эмоциональная устойчивость, низкий уровень тревожности и ригидности. Все эти качества являются необходимым условием высокой стрессоустойчивости человека и возможности его работы в сложных условиях. Поэтому их диагностика представляет определенный интерес для прогнозирования успешной деятельности человека в этих условиях.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФОРМУЛЫ ТЕМПЕРАМЕНТА

Темперамент в чистом виде чрезвычайно редко проявляется в личности. Чаще имеет место определенное соотношение типов темпераментов, обусловленное особенностями жизненной среды, своеобразием деятельности и другими факторами. Знание формулы темперамента дает возможность человеку умело осуществлять самоконтроль и самооценку своих действий, правильно выбирать наиболее эффективные формы взаимодействия с другими людьми, грамотно планировать и выполнять свою деятельность.

Предлагаемая методика А.Белова состоит из четырех групп качеств. Читая последовательно каждую группу, ставьте знак «+» в соответствующей графе бланка ответов, если то или иное качество у вас действительно проявляется.

I группа

1. Вы неусидчивы, суетливы
2. Невыдержанны, вспыльчивы
3. Нетерпеливы
4. Резки, прямолинейны в обращении с людьми
5. Решительны и инициативны
6. Упрямы
7. Находчивы в споре
8. Работаете рывками
9. Злопамятны и обидчивы
10. Обладаете быстрой, страстной, сбивчивыми интонациями речью
11. Неуравновешенны и склонны к горячности
12. Агрессивны
13. Склонны к риску

14. Нетерпимы к недостаткам
15. Обладаете выразительной мимикой
16. Способны быстро действовать и решать
17. Неустанно стремитесь к новому
18. Обладаете резкими, порывистыми движениями
19. Настойчивы в достижении поставленной цели
20. Склонны к резким сменам настроения

II группа

1. Вы веселы и жизнерадостны
2. Энергичны и деловиты
3. Часто не доводите дело до конца
4. Склонны переоценивать себя
5. Способны быстро схватывать новое
6. Неустойчивы в интересах и склонностях
7. Легко переживаете неудачи и неприятности
8. Легко приспосабливаетесь к разным обстоятельствам
9. С увлечением беретесь за дело
10. Быстро остываете, если дело перестает вас интересовать
11. Быстро включаетесь в новую работу, быстро переключаетесь с одной работы на другую
12. Тяготитесь однообразием будничной работы
13. Общительны, отзывчивы, не тяготитесь, не чувствуете скованности с новыми людьми
14. Выносливы и трудоспособны
15. Обладаете громкой, быстрой отчетливой речью с живыми жестами, мимикой
16. Сохраняете самообладание в неожиданной сложной обстановке
17. Обладаете всегда бодрым настроением
18. Быстро засыпаете и просыпаетесь
19. Часто несобранны, поспешны в решениях
20. Склонны иногда скользить по поверхности, отвлекаться

III группа

1. Вы спокойны, хладнокровны
2. Последовательны и обстоятельны в делах
3. Осторожны и рассудительны
4. Умеете ждать
5. Молчаливы и не любите попусту болтать
6. Обладаете спокойной, размеренной речью, без резко выраженных эмоций, жестикуляций и мимики
7. Сдержанны и терпеливы

8. Доводите начатое дело до конца
9. Не растрчиваете попусту сил
10. Строго придерживаетесь распорядка в жизни, системы в работе
11. Легко сдерживаете порывы
12. Мало восприимчивы к одобрению или порицанию
13. Незлобны, проявляете снисходительность к людям
14. Постоянны в своих интересах и отношениях
15. Медленно включаетесь в работу и переключаетесь с одного дела на другое
16. Ровны в отношениях с людьми
17. Любите аккуратность и порядок во всем
18. С трудом приспосабливаетесь к новой обстановке
19. Инертны, малоподвижны, вялы
20. Обладаете выдержкой

IV группа

1. Вы стеснительны и застенчивы
2. Теряетесь в новой обстановке
3. Затрудняетесь устанавливать контакт с незнакомыми
4. Не верите в свои силы
5. Легко переносите одиночество
6. Чувствуете подавленность и растерянность при неудаче
7. Склонны уходить в себя
8. Быстро утомляетесь
9. Обладаете слабой, тихой речью, иногда сниженной до шепота
10. Невольно приспосабливаетесь к характеру собеседника
11. Чрезвычайно восприимчивы к одобрению и порицанию
12. Предъявляете высокие требования к себе и окружающим
13. Склонны к подозрительности
14. Склонны к мечтательности
15. Болезненно чувствительны и легко ранимы
16. Весьма впечатлительны
17. Чрезмерно обидчивы
18. Скрытны и необщительны
19. Мало активны и робки
20. Стремитесь вызвать сочувствие и помощь окружающих

Обработка результатов

В каждой группе необходимо подсчитать общее количество «+»: A_1 , A_2 , A_3 , A_4 , а затем суммарное $A = A_1 + A_2 + A_3 + A_4$. Процентное соотношение типов темперамента определяется по формулам:

$$X = (A_1 / A) * 100\%;$$

$$C = (A_2 / A) * 100\%;$$

$$\Phi = (A3 / A) * 100\%;$$

$$M = (A4 / A) * 100\%; \text{ где}$$

X, C, Φ , M – типы темперамента;

A1, A2, A3, A4 – число положительных ответов по карточкам соответствующего блока;

A – общее число положительных ответов по четырем карточкам.

Если в вашей формуле наибольший процент сангвиника, на втором месте холерик, затем идут меланхолик и флегматик, то ваша формула будет выглядеть так: CХМФ, если, например холерик и сангвиник представлены в равном отношении, то формула имеет следующий вид: C/ХМФ.

В конечном виде «формула темперамента» приобретает, *например, такой вид:*

$$T = 35\%X + 30\%C + 14\%\Phi + 21\%M;$$

Это значит, что данный темперамент на 35% – *холерический*, 30% – *сангвинический*, 14% – *флегматический* и 21% – *меланхолический*.

Если относительный результат числа положительных ответов по какому-либо типу составляет 40% и выше, значит, данный тип темперамента у вас доминирующий.

Если этот результат составляет 30–39%, то качества данного типа выражены достаточно ярко.

Если результат 20–29%, то средне выражены.

При результате 10–19% можно утверждать, что черты этого типа темперамента выражены в малой степени.

Интерпретация к полученным значениям.

Темперамент - это индивидуальные особенности человека, определяющие динамику протекания его психических процессов и поведения. Под динамикой понимают темп, ритм, продолжительность, интенсивность психических процессов, в частности эмоциональных процессов, а также некоторые внешние особенности поведения человека - подвижность, активность, быстроту или замедленность реакций и т. д. Темперамент характеризует динамичность личности, но не характеризует ее убеждений, взглядов, интересов, не является показателем ценности или малоценности личности, не определяет ее возможности (не следует смешивать свойства темперамента со свойствами характера или способностями).

По мнению И.П. Павлова, темпераменты являются «основными чертами» индивидуальных особенностей человека. Их принято различать следующим образом: сангвинический, флегматичный, холерический, меланхолический.

Сангвинический темперамент

Сангвиник быстро сходится с людьми, жизнерадостен, легко переключается с одного вида деятельности на другой, но не любит однообразной работы. Он легко контролирует свои эмоции, быстро осваивается в новой обстановке, активно вступает в контакты с людьми. Его речь громкая, быстрая, отчетливая и сопровождается выразительными мимикой и жестами. Но этот темперамент характеризуется некоторой двойственностью. Если раздражители быстро меняются, все время поддерживается новизна и интерес

впечатлений, у сангвиника создается состояние активного возбуждения и он проявляет себя как человек деятельный, активный, энергичный. Если же воздействия длительны и однообразны, то они не поддерживают состояния активности, возбуждения и сангвиник теряет интерес к делу, у него появляется безразличие, скука, вялость.

У сангвиника быстро возникают чувства радости, горя, привязанности и недоброжелательности, но все эти проявления его чувств неустойчивы, не отличаются длительностью и глубиной. Они быстро возникают и могут так же быстро исчезнуть или даже замениться противоположными. Настроение сангвиника быстро меняется, но, как правило, преобладает хорошее настроение.

Флегматический темперамент

Человек этого темперамента медлителен, спокоен, нетороплив, уравновешен. В деятельности проявляет основательность, продуманность, упорство. Он, как правило, доводит начатое до конца. Все психические процессы у флегматика протекают как бы замедленно. Чувства флегматика внешне выражаются слабо, они обычно невыразительны. Причина этого - уравновешенность и слабая подвижность нервных процессов. В отношениях с людьми флегматик всегда ровен, спокоен, в меру общителен, настроение у него устойчивое. Спокойствие человека флегматического темперамента проявляется и в отношении его к событиям и явлениям жизни флегматика нелегко вывести из себя и задеть эмоционально. У человека флегматического темперамента легко выработать выдержку, хладнокровие, спокойствие. Но у флегматика следует развивать недостающие ему качества - большую подвижность, активность, не допускать, чтобы он проявлял безразличие к деятельности, вялость, инертность, которые очень легко могут сформироваться в определенных условиях. Иногда у человека этого темперамента может развиться безразличное отношение к труду, к окружающей жизни, к людям и даже к самому себе.

Холерический темперамент

Люди этого темперамента быстры, чрезмерно подвижны, неуравновешенны, возбудимы, все психические процессы протекают у них быстро, интенсивно. Преобладание возбуждения над торможением, свойственное этому типу нервной деятельности, ярко проявляется в несдержанности, порывистости, вспыльчивости, раздражительности холерика. Отсюда и выразительная мимика, торопливая речь, резкие жесты, несдержанные движения. Чувства человека холерического темперамента сильные, обычно ярко проявляются, быстро возникают; настроение иногда резко меняется. Неуравновешенность, свойственная холерику, ярко связывается и в его деятельности: он с увеличением и даже страстью берется за дело, показывая при этом порывистость и быстроту движений, работает с подъемом, преодолевая трудности. Но у человека с холерическим темпераментом запас нервной энергии может быстро истощиться в процессе работы и тогда может наступить резкий спад деятельности: подъем и воодушевление исчезают, настроение резко падает. В общении с людьми холерик допускает резкость,

раздражительность, эмоциональную несдержанность, что часто не дает ему возможности объективно оценивать поступки людей, и на этой почве он создает конфликтные ситуации в коллективе. Излишняя прямолинейность, вспыльчивость, резкость, нетерпимость порой делают тяжелым и неприятным пребывание в коллективе таких людей.

Меланхолический темперамент

У меланхоликов медленно протекают психические процессы, они с трудом реагируют на сильные раздражители; длительное и сильное напряжение вызывает у людей этого темперамента замедленную деятельность, а затем и прекращение ее. В работе меланхолики обычно пассивны, часто мало заинтересованы (ведь заинтересованность всегда связана с сильным нервным напряжением). Чувства и эмоциональные состояния у людей меланхолического темперамента возникают медленно, но отличаются глубиной, большой силой и длительностью; меланхолики легко уязвимы, тяжело переносят обиды, огорчения, хотя внешне все эти переживания у них выражаются слабо. Представители меланхолического темперамента склонны к замкнутости и одиночеству, избегают общения с малознакомыми, новыми людьми, часто смущаются, проявляют большую неловкость в новой обстановке. Все новое, необычное вызывает у меланхоликов тормозное состояние. Но в привычной и спокойной обстановке люди с таким темпераментом чувствуют себя спокойно и работают очень продуктивно. У меланхоликов легко развивать и совершенствовать свойственную им глубину и устойчивость чувств, повышенную восприимчивость к внешним воздействиям.

Рекомендации по адаптации согласно типу темперамента (по А.Я.Кибанову)

Характеристика типов нервной системы	Рекомендации по адаптации
Холерик — обладает очень высокой работоспособностью, выносливостью, активностью и инициативой, хорошо работает в условиях изменений. Очень часто холерик стремится к формальному или неформальному лидерству, самостоятельности, ответственности. Он отличается также высокой скоростью мышления и переживаний, повышенной возбудимостью и эмоциональностью, способен на неожиданную смену настроений в течение дня. Холерики любят трудности и умеют их преодолевать, можно сказать, что препятствия и проблемы повышают их жизненную энергию и стремление к самоутверждению. В некоторых случаях эти сотрудники неосознанно сами «организуют себе проблемы», чтобы «жизнь и работа не казались излишне скучными и монотонными». Работник, обладающий холерическим темпераментом, может быть вспыльчивым и	Процесс адаптации не принесет работникам с подобным типом темперамента большое число неприятных ощущений и не повлечет за собой негативных последствий, а наоборот, «подстегнет» их на эффективную работу в новом коллективе и в новых условиях. Такому работнику необходимо давать поручения, связанные с ответственностью и самостоятельностью, применяя при этом умеренный контроль, поручать задачи, требующие высокой творческой активности и креативности, а также, учитывая тот факт, что подчиненный стремится сделать карьеру и чувствовать себя значимым, создавать перспективу повышения; использовать его на прорывах, инновационных направлениях деятельности компании.

раздражительным, нередко имеет сниженный самоконтроль и направлен на «сбрасывание» своих эмоций на других людей.	
Флегматик - спокойный, медлительный, вдумчивый и основательный работник, который проявляет надежность в отношениях и стабильность. Он нуждается в длительной адаптации, новую информацию воспринимает с трудом, запоминает все долго, но глубоко и основательно. При изменении условий работы может временно снизить производительность. Такой работник склонен к уединению, замкнутости, не любит конфликтов, имеет невысокую инициативность, может проявлять склонность к повторению ошибок, особенно в процессе адаптации. Однако он хорошо работает в условиях однообразия и монотоний, не рвется в лидеры, отличается терпеливостью, но склонен накапливать неудовлетворенность и редко, но очень сильно проявлять «взрыв негодования».	Рекомендуется использовать данный тип работников на участках работы, требующих хорошей Концентрации внимания, а также там, где нужно работать в условиях однообразия и монотонии (составление отчетов, обобщение большого массива фактических данных). При формулировании нового задания ему необходимо давать время для запоминания, предлагать записать необходимые условия задачи; обязательно контролировать выполнение задания, стимулировать и «подгонять», держать активный контакт и заинтересовывать; активизировать инициативу. Учитывая особенности данного типа темперамента работников, можно существенно сгладить негативные стороны и последствия процесса адаптации, что сделает ее более успешной и более эффективной.
Сангвиник — активен, энергичен, имеет высокую работоспособность и развитый самоконтроль, общителен, жизнерадостен, ориентирован на карьеру и хороший заработок, хорошо переносит перегрузки и эмоционально устойчив к неприятностям и тяжелым событиям, эмоционально малочувствителен, как говорят — «толстокожий».	Трудовая адаптация не должна нанести существенный удар по эмоциональному, внутреннему состоянию, она пройдет достаточно спокойно, если увлекать такого работника новой задачей, стимулировать, контролировать выполнение задания; загружать новыми делами; поддерживать формально-деловые отношения с таким работником.
Меланхолик — отличается эмоциональной чувствительностью, долго переживает ошибки и неудачи, проявляет повышенную обидчивость, отличается высокой тревожностью, рисковать не любит, может расстраиваться при неудачах, женщины-меланхолики часто плачут. Тяжело переживают несправедливость и конфликты, склонны к самообвинению и самокопанию. Они ценят позитивную атмосферу в компании, по причине хороших отношений на	Проводя адаптацию работника с меланхолическим темпераментом, следует тщательно контролировать этот процесс, проводить постоянный мониторинг текущего эмоционального, психологического состояния адаптанта, а при выявлении малейших отклонений от нормального протекания процесса адаптации вносить соответствующие и своевременные коррективы. Следует также помнить, что такой подчиненный

работе переходить в другую организацию не будут даже тогда, когда там предложат более высокую заработную плату.	нуждается в постоянной эмоциональной поддержке и позитивной оценке в случае достижений, в случае же ошибки — нежелательно его критиковать в присутствии других людей. Кроме того, такого работника не рекомендуется использовать на участках работы, связанных с риском и стрессом.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЛИЧНОСТНО-ХАРАКТЕРОЛОГИЧЕСКИХ АКЦЕНТУАЦИЙ (К.ЛЕОНГАРД)

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 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 личности.

Опросник содержит 10 шкал, в соответствии с десятью выделенными Леонгардом типами акцентуированных личностей, и состоит из 88 вопросов, на которые требуется ответить «да» или «нет».

Инструкция к тесту

«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».

Тестовый материал

Вопросы

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 вступить 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 на 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 сдерживать себя, если вы разозлитесь?
87. Предпочитаете ли вы молчать (да), или вы словоохотливы (нет)?
88. Могли бы вы, если пришлось бы участвовать в театральном представлении, с полным проникновением и перевоплощением войти в роль и забыть о себе?

(Акцентуации тесно связаны с защитой психики)

Обработка результатов методики акцентуации характера:

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

При истолковании исходят из рассмотрения всего профиля.

Предположения об акцентуации характера можно делать только тогда, когда сумма больше **12 баллов**.

Максимальный показатель по каждому типу акцентуации — **24 балла**.

Ключ к тесту акцентуации характера и быстрый переход к описанию:

1. Демонстративность/Демонстративный тип:

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

«-»: 51.

Сумму ответов умножить на 2.

2. Застывание/Застывающий тип:

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

«-»: 12, 46, 59.

Сумму ответов умножить на 2.

3. Педантичность/Педантичный тип:

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

«-»: 36.

Сумму ответов умножить на 2.

4. Возбудимость/Возбудимый тип:

«+»: 8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86.

Сумму ответов умножить на 3.

5. Гипертимность/Гипертимный тип:

«+»: 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77.

Сумму ответов умножить на 3.

6. Дистимность/Дистимный тип:

«+»: 9, 21, 43, 75, 87.

«-»: 31, 53, 65.

Сумму ответов умножить на 3.

7. Тревожность/Тревожно-боязливый тип:

«+»: 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82.

«-»: 5.

Сумму ответов умножить на 3.

8.Экзальтированность/**Аффективно-экзальтированный тип:**

«+»: 10, 32, 54, 76.

Сумму ответов умножить на 6.

9.Эмотивность/**Эмотивный тип:**

«+»: 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79.

«-»: 25.

Сумму ответов умножить на 3.

10.Циклотимность/**Циклотимный тип:**

«+»: 6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84.

Сумму ответов умножить на 3.

Описание результата теста акцентуации характера:

1. Демонстративная акцентуация (психокоррекция: демонстративный характер)

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 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.

2. Застывающая акцентуация (психокоррекция: застывающий характер)

Его характеризует умеренная общительность, занудство, склонность к нравоучениям, неразговорчивость.

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. Стремится 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.

3. Педантичная акцентуация (психокоррекция: педантичный характер)

Характеризуется ригидностью, инертностью психических процессов, тяжестью 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.

4. Возбудимая акцентуация (психокоррекция: возбудимый характер)

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.

5. Гипертимная акцентуация характера (психокоррекция: гипертим)

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.

6. Дистимная акцентуация (психокоррекция: гипотим)

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, заторможенны, 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.

7. Тревожная акцентуация (психокоррекция: тревожная акцентуация)

Людям данного типа свойственны низкая контактность, 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, особо 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 незащитности нередко служат козлами отпущения, мишенями для шуток,

8. Экзальтированная акцентуация (психокоррекция: экзальтированная акцентуация)

Яркая черта этого типа — способность восторгаться, восхищаться, а также улыбчивость, ощущение 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 дела 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.

9. Эмотивная акцентуация (психокоррекция: эмотивная акцентуация)

Этот тип родствен экзальтированному, но проявления его не столь бурны. 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 потрясение, 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.

10. Циклотимная акцентуация (психокоррекция: циклотимная акцентуация)

Характеризуется сменой гипертимных и дистимных состояний. Им свойственны частые периодические смены настроения, 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.

ЗАЩИТНЫЕ МЕХАНИЗМЫ

Читайте каждое утверждение, касающееся состояния Вашего здоровья и Вашего характера, и решайте, верно, ли оно по отношению к Вам. Не тратьте времени на раздумье. Наиболее естественна та Ваша реакция, которая первой приходит в голову.

Если Вы решили, что утверждение верно, поставьте справа от номера вопроса число «1».

Если утверждение по отношению к Вам неверно, поставьте справа от номера вопроса число «0».

При сомнениях помните, что всякое утверждение, которое Вы не можете расценить по отношению к себе как верное, следует считать неверным.

1. Я человек, с которым легко поладить.
2. Когда я чего-то хочу, у меня не хватает терпения подождать.
3. Всегда был такой человек, на которого я хотел бы походить.
4. Люди считают меня сдержанным, рассудительным человеком.
5. Мне противны непристойные кинофильмы.
6. Я редко помню свои сны.
7. Люди, которые всюду распоряжаются, приводят меня в бешенство.
8. Иногда у меня возникает желание пробить кулаком стену.
9. Меня сильно раздражает, когда люди рисуются.
10. В своих фантазиях я всегда главный герой.
11. У меня не очень хорошая память на лица.
12. Я чувствую некоторую неловкость, пользуясь общественной баней.
13. Я всегда внимательно выслушиваю все точки зрения в споре.
14. Я легко выхожу из себя, но быстро успокаиваюсь.
15. Когда в толпе кто-то меня толкает, я испытываю желание ответить.
16. Многое во мне восхищает людей.
17. Отправляясь в поездку, я обязательно планирую каждую деталь.
18. Иногда, без всякой причины, не меня нападает упрямство.
19. Друзья почти никогда не подводят меня.
20. Мне случалось думать о самоубийстве.
21. Меня оскорбляют непристойные шутки.
22. Я всегда вижу светлые стороны вещей.
23. Я ненавижу недоброжелательных людей.
24. Если кто-нибудь говорит, что я не смогу что-то сделать, то я нарочно хочу сделать это, чтобы доказать неправоту.
25. Я испытываю затруднения, вспоминая имена людей.
26. Я склонен к излишней импульсивности.
27. Я терпеть не могу людей, которые добиваются своего, вызывая к себе жалость.
28. Я ни к кому не отношусь с предубеждением.
29. Иногда меня беспокоит, что люди подумают, будто я веду себя странно, глупо или смешно.
30. Я всегда нахожу логичные объяснения любым неприятностям.

31. Иногда мне хочется увидеть конец света.
32. Порнография отвратительна.
33. Иногда, будучи расстроен, я ем больше обычного.
34. У меня нет врагов.
35. Я не очень хорошо помню свое детство.
36. Я не боюсь состариться, потому что это происходит с каждым.
37. В своих фантазиях я совершаю великие дела.
38. Большинство людей раздражают меня, потому что они слишком эгоистичны.
39. Прикосновение к чему-либо склизкому вызывает во мне омерзение.
40. У меня часто бывают яркие, сюжетные сновидения.
41. Я убежден, что если буду неосторожен, люди воспользуются этим.
42. Я не скоро замечаю дурное в людях.
43. Когда я читаю или слышу о трагедии, это не слишком трогает меня.
44. Когда есть повод рассердиться, я предпочитаю основательно все обдумать.
45. Я испытываю сильную потребность в комплиментах.
46. Сексуальная невоздержанность отвратительна.
47. Когда в толпе кто-то мешает моему движению, у меня возникает желание толкнуть его плечом.
48. Как только что-нибудь не по-моему, я обижаюсь и мрачнею.
49. Когда я вижу окровавленного человека на экране, это почти не волнует меня.
50. В сложных жизненных ситуациях я не могу обойтись без поддержки и помощи людей.
51. Большинство окружающих считают меня очень интересным человеком.
52. Я ношу одежду, которая скрывает недостатки моей фигуры.
53. Для меня очень важно всегда придерживаться общепринятых правил поведения.
54. Я склонен всегда противоречить людям.
55. Почти во всех семьях супруги изменяют друг другу.
56. По-видимому, я слишком отстраненно смотрю на вещи.
57. В разговорах с представителями противоположного пола я стараюсь избегать щекотливых тем.
58. Когда у меня что-то не получается, мне иногда хочется плакать.
59. Из моей памяти часто выпадают некоторые мелочи.
60. Когда кто-то толкает меня, я испытываю сильное негодование.
61. Я выбрасываю из головы то, что мне не нравится.
62. В любой неудаче я обязательно нахожу положительные стороны.
63. Я терпеть не могу людей, которые всегда стараются быть в центре внимания.
64. Я почти ничего не выбрасываю и бережно храню множество разных вещей.

65. В компании друзей мне больше всего нравятся разговоры о прошедших событиях, развлечениях и удовольствиях.

66. Меня не слишком раздражает детский плач.

67. Мне случалось так разозлиться, что я готов был перебить все вдребезги.

68. Я всегда оптимистичен.

69. Я чувствую себя неуютно, когда на меня не обращают внимания.

70. Какие бы страсти не разыгрывались на экране, я всегда отдаю себе отчет в том, что это только на экране.

71. Я часто испытываю чувство ревности.

72. Я бы никогда специально не пошел на откровенно эротический фильм.

73. Неприятно то, что людям, как правило, нельзя доверять.

74. Я готов почти не все, чтобы произвести хорошее впечатление.

75. Я никогда не бывал панически испуган.

76. Я не упущу случая посмотреть хороший триллер или боевик.

77. Я думаю, что ситуация в мире лучше, чем полагает большинство людей.

78. Даже небольшое разочарование может привести меня в уныние.

79. Мне не нравится, когда люди откровенно флиртуют.

80. Я никогда не позволю себе терять самообладание.

81. Я всегда готовлюсь к неудаче, чтобы не быть застигнутым врасплох.

82. Кажется, некоторые из моих знакомых завидуют моему умению жить.

83. Мне случалось со зла так сильно ударить или пнуть по чему-нибудь, что я неумышленно причинял себе боль.

84. Я знаю, что за глаза кое-кто отзывается обо мне дурно.

85. Я едва ли могу вспомнить свои первые школьные годы.

86. Когда я расстроен, я иногда веду себя по-детски.

87. Мне намного проще говорить о своих мыслях, чем о своих чувствах.

88. Когда я бываю в отъезде и у меня случаются неприятности, я сразу начинаю сильно тосковать по дому.

89. Когда я слышу о жестокостях, это не слишком глубоко трогает меня.

90. Я легко переношу критику и замечания.

91. Я не скрываю своего раздражения по поводу привычек некоторых членов моей семьи.

92. Я знаю, что есть люди, настроенные против меня.

93. Я не могу переживать свои неудачи в одиночку.

94. К счастью, у меня меньше проблем, чем имеет большинство людей.

95. Если что-то волнует меня, я иногда испытываю усталость и желание выспаться.

96. Отвратительно то, что почти все люди, добившиеся успеха, достигли его с помощью лжи.

97. Нередко я испытываю желание почувствовать в своих руках пистолет или автомат.

Ключи к методике.

Шкалы:

1. Отрицание: 1, 16, 22, 28, 34, 42. 51, 61, 68, 77, 82, 90, 94 (максимальное значение 13).
2. Подавление: 6. 11, 19, 25, 35, 43, 49, 59, 66, 75, 85. 89 (максимум 12).
3. Регрессия: 2. 14, 18, 26, 33, 48, 50, 58, 69, 78, 86, 88, 93, 95 (максимум 14)
4. Компенсация: 3, 10, 24, 29, 37, 45, 52, 64, 65, 74 (максимум 10).
5. Проекция: 7, 9, 23, 27, 38, 41, 55, 63. 71, 73, 84, 92, 96 (максимум 13).
6. Замещение: 8, 15, 20, 31, 40, 47, 54. 60, 67, 76. 83. 91. 97 (максимум 13)
7. Интеллектуализация: 4, 13, 17, 30, 36. 44. 56, 62, 70, 80, 81, 87 (максимум 12).
8. Реактивное образование: 5, 12, 21, 32, 39, 46, 53, 57, 72, 79 (максимум 10).

Обработка данных:

Необходимо сырые баллы перевести в проценты. Для этого сумму баллов по каждой шкале необходимо умножить на 100% и разделить на максимум этой шкалы.

Полученные данные (в %) проранжировать в порядке убывания.

Анализируются первые три максимально выраженные шкалы и одна наименее выраженная (последняя).

Первые три шкалы — наиболее часто используемые вами защитные механизмы, последняя — наименее или вовсе неиспользуемый защитный механизм.

Какие защитные механизмы наиболее выражены в структуре вашего «Я»?

Наши представления о себе (Я-концепция), сложившиеся в детстве, стремятся к сохранению и постоянству. Однако в реальной жизни множество факторов может приводить к тому, что мы получаем информацию противоречащую нашим представлениям о себе. В таком случае срабатывают так называемые «защитные механизмы».

Все защитные механизмы обладают двумя характеристиками:

- 1) они действуют на неосознанном уровне и поэтому являются средствами самообмана;
- 2) они искажают, отрицают или фальсифицируют восприятие реальности, чтобы сделать тревогу менее угрожающей для индивидуума.

Защитные механизмы — формируемая в индивидуальном опыте регулятивная система, обеспечивающая устранение психологического дискомфорта, переживаний, угрожающих нашему самосознанию. Представим их описание, опираясь на материалы книги: Р. Кочунас «Основы психологического консультирования».

1. Отрицание — своеобразно игнорирование травмирующей информации. Человек как бы не замечает ее, или не воспринимает, или не верит в ее реальность. В результате происходит психологическая изоляция человека от травмирующей реальности. Он оказывается в несколько искаженном мире. Он ведет себя так, как будто бы ничего плохого не произошло и не происходит.

Пример: Несчастливый супруг обходит вниманием все то, что касается семейной жизни. Неудачный предприниматель — все то, что имеет отношение к его неуспешному бизнесу.

2. **Подавление (вытеснение)** представляет собой механизм или прием исключения из сознания травмирующей информации. Субъективно это выражается в факте забывания соответствующих событий. Пример: Неуспевающие ученики могут забывать школьные принадлежности, не выполнять домашние задания. Действием данного механизма объясняется сохранение в памяти преимущественно хорошего, чем неприятного, трагического.

3. **Регрессия.** Посредством этого механизма осуществляется неосознанное нисхождение на более ранний уровень приспособления, позволяющий удовлетворять желания. Пример: Студентка, завалившая экзамен, выйдя из аудитории, заплакала.

4. **Компенсация** — многочисленные способы и приемы маскировки или восполнения своих недостатков и слабых сторон, которые выступают как факторы внутренней напряженности и источники комплекса неполноценности. Это могут быть недостатки (действительные и только кажущиеся) и особенности внешнего облика, речи, характера, образования, социальной принадлежности. Человек держит их под постоянным контролем и прилагает усилия для их маскировки или восполнения.

Пример: Физически слабый с детства человек усиленно занимается спортом, становится физически крепким и даже достигает успехов в спорте.

5. **Проекция** — состоит в наделении других людей собственными чувствами, неприемлемыми с точки зрения сверх-Я. Пример: некто убежден, что ему изменяет жена, хотя подсознательно он сам хочет изменить ей.

6. **Замещение** — механизм, основанный на переносе чувства или действия с одного объекта на другой, более доступный. Пример: постоянно обижаемый руководителем, человек срывает зло на членах своей семьи.

7. **Интеллектуализация.** Этот защитный механизм предполагает преувеличенное использование интеллектуальных ресурсов в целях устранения эмоциональных переживаний и чувств. Интеллектуализация тесно связана с рационализацией и подменяет переживание чувств размышлениями о них. Пример: вместо реальной любви человек постоянно рассуждает о любви.

8. **Реактивное образование** — принятие человеком чувств и поступков, противоположных тем, что были вытеснены им, с целью ещё более сильного их подавления. Этот механизм свойственен слишком мягким и сострадательным людям. Пример: женщина, не хотевшая иметь ребенка, проявляет чрезмерную любовь и заботу к нему.

Другие виды психологических защит:

***Сублимация** — разновидность вытеснения, приносящая человеку реальное удовлетворение. Фрейд понимал под сублимацией трансформацию энергии «либидо» (сексуальную энергию) в другие — социально приемлемые виды деятельности, например, в творчество, искусство, науку, социальную активность и др. Пример: Литературоведы утверждают, что наиболее

продуктивным периодом творчества у Пушкина была Болдинская осень. Если вспомнить биографию поэта, в это время он в ожидании встречи с невестой Н.Гончаровой был вынужден три месяца провести в Болдино из-за эпидемии холеры, разразившейся в округе.

***Рационализация** — заключается в поиске удобных причин для оправдания невозможности совершить тот или иной поступок или, наоборот, в поиске убедительного обоснования неприемлемого поведения. Пример: студент оправдывает свой провал на экзамене недостатком времени для ответа или тем, что в билете были вопросы «на засыпку».

ДИАГНОСТИКА АДАПТИВНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЧЕЛОВЕКА*

Опросник рекомендуется использовать для отбора лиц, пригодных для работы в экстремальных условиях. Опросник имеет одну контрольную («достоверность») и четыре диагностических шкалы:

Адаптивные способности (АС).

Нервно-психическая устойчивость и поведенческая регуляция (ПР).

Коммуникативный потенциал (КП).

Морально-нравственная нормативность (МН).

**Многоуровневый личностный опросник «Адаптивность» А. Маклакова и С. Чермянина*

Инструкция

Ответьте, пожалуйста «да» или «нет» на приведенные ниже вопросы-утверждения.

Текст опросника

1. Бывает, что я сержусь
2. Обычно по утрам я просыпаюсь свежим и отдохнувшим
3. Сейчас я примерно так же работоспособен, как и всегда
4. Судьба определенно несправедлива ко мне
5. Запоры у меня бывают очень редко
6. Временами мне очень хотелось покинуть свой дом
7. Временами у меня бывают приступы смеха или плача, с которыми я никак не могу справиться
8. Мне кажется, что меня никто не понимает
9. Считаю, что если кто-то причинил мне зло, то я должен ответить ему тем же
10. Иногда мне в голову приходят такие нехорошие мысли, что лучше о них никому не рассказывать
11. Мне бывает трудно сосредоточиться на какой-либо задаче или работе
12. У меня часто бывают странные и необычные переживания
13. У меня отсутствовали неприятности из-за моего поведения
14. В детстве я одно время совершал мелкие кражи
15. Бывает, что у меня появляется желание ломать или крушить все вокруг
16. Бывало, что я целыми днями или даже неделями ничего не мог делать,

потому что никак не мог заставить себя взяться за работу

17. Сон у меня прерывистый и беспокойный

18. Моя семья относится с неодобрением к той работе, которую я выбрал

19. Бывали случаи, что я не сдерживал обещаний

20. Голова у меня болит часто

21. Раз в неделю или чаще я без всякой видимой причины внезапно ощущаю жар во всем теле

22. Было бы хорошо, если бы почти все законы отменили

23. Состояние моего здоровья почти такое же, как у большинства моих знакомых (не хуже)

24. Встречая на улице своих знакомых или школьных друзей, с которыми я давно не виделся, я предпочитаю проходить мимо, если они со мной не заговаривают

25. Большинству людей, которые меня знают, я нравлюсь

26. Я человек общительный

27. Иногда я так настаиваю на своем, что люди теряют терпение

28. Большую часть времени настроение у меня подавленное

29. Теперь мне трудно надеяться на то, что я чего-нибудь добьюсь в жизни

30. У меня мало уверенности в себе

31. Иногда я говорю неправду

32. Обычно я считаю, что жизнь - стоящая штука

33. Я считаю, что большинство людей способны солгать, чтобы продвинуться по службе

34. Я охотно принимаю участие в собраниях и других общественных мероприятиях

35. Я ссорюсь с членами моей семьи очень редко

36. Иногда я испытываю сильное желание нарушить правила приличия или кому-нибудь навредить

37. Самая трудная борьба для меня - это борьба с самим собой
38. Мышечные судороги или подергивания у меня бывают крайне редко
39. Я довольно безразличен к тому, что со мной будет
40. Иногда, когда я себя неважно чувствую, я бываю раздражительным
41. Часто у меня такое чувство, что я сделал что-то не то или даже что-то плохое
42. Некоторые люди до того любят командовать, что меня так и тянет делать все наперекор, даже если я знаю, что они правы
43. Я часто считаю себя обязанным отстаивать то, что нахожу справедливым
44. Моя речь сейчас такая же, как всегда (ни быстрее, ни медленнее, нет ни хрипоты, ни невнятности)
45. Я считаю, что моя семейная жизнь такая же хорошая, как у большинства моих знакомых
46. Меня ужасно задевает, когда меня критикуют или ругают
47. Иногда у меня бывает чувство, что я просто должен травмировать себя или кого-нибудь другого
48. Мое поведение в значительной мере определяется обычаями тех, кто меня окружает
49. В детстве у меня была компания, где все старались стоять друг за друга
50. Иногда меня так и подмывает с кем-нибудь затеять драку
51. Бывало, что я говорил о вещах, в которых не разбираюсь
52. Обычно я засыпаю спокойно, и меня не тревожат никакие мысли
53. Последние несколько лет я чувствую себя хорошо
54. У меня никогда не было ни припадков, ни судорог
55. Сейчас мой вес постоянен (я не худею и не полнею)
56. Я считаю, что меня часто наказывали незаслуженно
57. Я легко плачу
58. Я мало устаю

59. Я был бы довольно спокоен, если бы у кого-нибудь из моей семьи были неприятности из-за нарушения закона
60. С моим рассудком творится что-то неладное
61. Чтобы скрыть свою застенчивость, мне приходится затрачивать большие усилия
62. Приступы головокружения у меня бывают очень редко (или почти не бывают)
63. Меня беспокоят сексуальные вопросы
64. Мне трудно поддерживать разговор с людьми, с которыми я только что познакомился
65. Когда я пытаюсь что-то сделать, часто замечаю, что у меня дрожат руки
66. Руки у меня такие же ловкие и проворные, как и прежде
67. Большую часть времени я испытываю общую слабость
68. Иногда, когда я смущен, я сильно потею, и меня это очень раздражает
69. Бывает, что я откладываю на завтра то, что должен сделать сегодня
70. Думаю, что я человек обреченный
71. Бывали случаи, что мне было трудно удержаться, чтобы что-нибудь не стащить у кого-нибудь или где-нибудь, например, в магазине
72. Я злоупотреблял спиртными напитками
73. Я часто о чем-нибудь тревожусь
74. Мне бы хотелось быть членом нескольких кружков или обществ
75. Я редко задыхаюсь, и у меня не бывает сильных сердцебиений
76. Всю свою жизнь я строго следую принципам, основанным на чувстве долга
77. Случалось, что я препятствовал или поступал наперекор людям просто из принципа, а не потому, что дело было действительно важным
78. Если мне не грозит штраф и машин поблизости нет, я могу перейти улицу там, где мне хочется, а не там, где положено

79. Я всегда был независимым и свободным от контроля со стороны семьи
80. У меня бывали периоды такого сильного беспокойства, что я даже не мог усидеть на месте
81. Зачастую мои поступки неправильно истолковывались
82. Мои родители и (или) другие члены моей семьи придираются ко мне больше, чем надо
83. Кто-то управляет моими мыслями
84. Люди равнодушны и безразличны к тому, что с тобой случится
85. Мне нравится быть в компании, где все подшучивают друг над другом
86. В школе я усваивал материал медленнее, чем другие
87. Я вполне уверен в себе
88. Никому не доверять - самое безопасное
89. Раз в неделю или чаще я бываю очень возбужденным и взволнованным
90. Когда я нахожусь в компании, мне трудно найти подходящую тему для разговора
91. Мне легко заставить других людей бояться себя, и иногда я это делаю ради забавы
92. В игре я предпочитаю выигрывать
93. Глупо осуждать человека, обманувшего того, кто сам позволяет себя обманывать
94. Кто-то пытается воздействовать на мои мысли
95. Я ежедневно выпиваю много воды
96. Счастливее всего я бываю, когда один
97. Я возмущаюсь каждый раз, когда узнаю, что преступник по какой-либо причине остался безнаказанным
98. В моей жизни был один или несколько случаев, когда я чувствовал, что кто-то посредством гипноза заставляет меня совершать те или иные поступки

99. Я редко заговариваю с людьми первым
100. У меня никогда не было столкновений с законом
101. Мне приятно иметь среди своих знакомых значительных людей - это как бы придает мне вес в собственных глазах
102. Иногда без всякой причины у меня вдруг наступают периоды необычайной веселости
103. Жизнь для меня почти всегда связана с напряжением
104. В школе мне было очень трудно говорить перед классом
105. Люди проявляют по отношению ко мне столько сочувствия и симпатии, сколько я заслуживаю
106. Я отказываюсь играть в некоторые игры, потому что у меня это плохо получается
107. Мне кажется, что я завожу друзей с такой же легкостью, как и другие
108. Мне неприятно, когда вокруг меня люди
109. Мне, как правило, везет
110. Меня легко привести в замешательство
111. Некоторые из членов моей семьи совершали поступки, который меня пугали
112. Иногда у меня бывают приступы смеха или плача, с которыми *я* никак не могу справиться
113. Мне бывает трудно приступить к выполнению нового задания или начать новое дело
114. Если бы люди не были настроены против меня, я достиг бы в жизни гораздо большего
115. Мне кажется, что меня никто не понимает
116. Среди моих знакомых есть люди, которые мне не нравятся
117. Я легко теряю терпение с людьми
118. Часто в новой обстановке я испытываю тревогу

119. Часто мне хочется умереть
120. Иногда я бываю так возбужден, что мне бывает трудно заснуть
121. Часто я перехожу на другую сторону улицы, чтобы избежать встречи с тем, кого я увидел
122. Бывало, что я бросал начатое дело, так как боялся, что я не справлюсь с ним
123. Почти каждый день случается что-нибудь, что пугает меня
124. Даже среди людей я чувствую себя одиноким
125. И убежден, что существует лишь одно - единственное правильное понимание смысла жизни
126. В гостях я чаще сижу в стороне и разговариваю с кем-нибудь Г одним, чем принимаю участие в общих развлечениях
127. мне часто говорят, что я вспыльчив
128. Бывает, что я с кем-нибудь посплетничаю
129. Часто мне бывает неприятно, когда я пытаюсь предостеречь кого- ' либо от ошибок, а меня понимают неправильно
130. Я часто обращаюсь к людям за советом
131. Часто, даже тогда, когда для меня складывается все хорошо, я чувствую, что все безразлично
132. Меня довольно трудно вывести из себя
133. Когда я пытаюсь указать людям на их ошибки или помочь, они часто понимают меня неправильно
134. Обычно я спокоен, и меня нелегко вывести из душевного равновесия
135. Я заслуживаю сурового наказания за свои проступки
136. Мне свойственно так сильно переживать свои разочарования, что я не могу заставить себя не думать о них
137. Временами мне кажется, что я ни на что не пригоден
138. Бывало, что при обсуждении некоторых вопросов я, особо не

задумываясь, соглашался с мнением других

- 139. Меня весьма беспокоят всевозможные несчастья
- 140. Мои убеждения и взгляды непоколебимы
- 141. Я думаю, что можно, не нарушая закон, попытаться найти в нем лазейку
- 142. Есть люди, которые мне настолько неприятны, что я в глубине души радуюсь, когда они получают нагоняй за что-нибудь
- 143. У меня бывают периоды, когда я из-за волнения теряю сон
- 144. Я посещаю всевозможные общественные мероприятия, потому что это позволяет побывать среди людей
- 145. Можно простить людям нарушение правил, которые они считают неразумными
- 146. У меня есть дурные привычки, которые настолько сильны, что бороться с ними просто бесполезно
- 147. Я охотно знакоюсь с новыми людьми
- 148. Бывает, что неприличная и даже непристойная шутка у меня вызывает смех
- 149. Если дело у меня идет плохо, мне сразу хочется все бросить
- 150. Я предпочитаю действовать согласно собственным планам, а не следовать указаниям других
- 151. Люблю, чтобы окружающие знали мою точку зрения
- 152. Если я плохого мнения о человеке или даже презираю его, почти не стараюсь скрыть это от него
- 153. Я человек нервный и легковозбудимый
- 154. Все у меня получается плохо, не так, как надо
- 155. Будущее кажется мне безнадежным
- 156. Чаще всего я чувствую себя усталым
- 157. Несколько раз в неделю у меня бывает чувство что должно случиться что-то страшное

158. Чаще всего я чувствую себя усталым
159. Я люблю бывать на вечерах и просто в компаниях
160. Я стараюсь уклониться от конфликтов и затруднительных положений
161. Меня часто раздражает, что я забываю, куда кладу вещи
162. Приключенческие рассказы мне нравятся больше, чем о любви
163. Если я захочу сделать что-то, но окружающие считают, что этого делать не стоит, я легко могу отказаться от своих намерил
164. Глупо осуждать людей, которые стремятся взять от жизни все, что могут
165. Мне безразлично, что обо мне думают другие

Обработка и интерпретация результатов

Каждое совпадение с «ключом» (представленным ниже) оценивается в 1 балл. Обработка осуществляется сначала путем подсчета количества совпадений ответов испытуемого с ключом в каждой из шкал, и получаются так называемые «сырые» баллы.

Начинать обработку следует со шкалы достоверности, чтобы исключить стремление обследуемого представить себя в более привлекательном виде. Если обследуемый набирает по шкале достоверности более 10 баллов, результат тестирования следует считать недостоверным и после проведения разъяснительной беседы необходимо повторить тестирование.

Ключи

1) Шкала «Достоверность» (Д):

«Нет» - 1, 10, 19, 31, 51, 69, 78, 92, 101, 116, 128, 138, 148.

2) Шкала «Адаптивные способности» (АС):

Ставится по 1 баллу за каждый ответ «да» и «нет», соответствующий ключу по шкале:

«Да» - 4, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 22, 24, 30, 33, 36, 37, 39, 40, 41, 42, 43, 46, 47, 50, 56, 57, 59, 60, 64, 65, 67, 68, 70, 71, 72, 73, 75, 77, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 86, 93, 94, 95, 96, 98, 99, 102, 103, 104, 106, 108, 109, 110, 111, 113, 114, 115, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 129, 131, 133, 135, 136, 137, 139, 141, 142, 143, 145, 146, 149, 150, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 161, 162, 164, 165.

«Нет» - 2, 3, 5, 13, 23, 25, 26, 32, 34, 35, 38, 44, 45, 48, 49, 55, 58, 62, 66, 74, 76, 85, 87, 97, 100, 105, 107, 127, 130, 132, 134, 140, 144, 147, 159, 160, 163.

Подсчитав сумму из «сырых» баллов, необходимо перевести их так называемые

стены:

от 67 баллов —	1 стен;	53-66 баллов -	2 стена;
43-52 балла —	3 стена;	33-42 балла -	4 стена;
26-32 балла —	5 стенов;	21-25 баллов -	6 стенов;
15-20 баллов —	7 стенов;	12-14 баллов -	8 стенов;
8-11 баллов —	9 стенов;	до 7 баллов -	10 стен.

Следует иметь в виду, что низким (для всех шкал) считается значение от 1 до 3 стенов, высоким - от 8 до 10 стенов. Значение в 4-7 ни является средним. Превышение этих значений свидетельствует и высоком развитии данного качества, а более низкие значения свидетельствуют о недостаточном развитии рассматриваемой характеристики адаптивности человека.

3) Шкала «Нервно-психическая устойчивость и поведенческой регуляция» (НПУ).

Оценивается по одному баллу на каждый ответ «да» и «нет», соответствующий ключу по шкале:

«Да» - 4, 6, 7, 8, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 28, 29, 30, 37, 39, 40, 41, 47, 57, 60, 63, 65, 67, 68, 70, 71, 73, 75, 80, 82, 83, 84, 86, 89, 94, 95, 96, 98, 102, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 115, 117, 118, г 120,122, 123, 124,129,131,135,136, 137,139,143,146,149, 154, 155, 156. 157, 158, 161, 162.

«Нет» - 2, 3, 5, 23, 25, 32, 38, 44, 45, 49, 52, 53, 54, 55, 58, 62, 66,87, 105, 127, 132, 134, 140.

После получения общей суммы «сырых» баллов по шкале считали стены.

1-3 стена (43 балла и более) - характерны низкий уровень поведенческой регуляции, определенная склонность к нервно-психическим срывам, отсутствие адекватности самооценки и адекватного восприятия действительности.

8-10 стенов (14 баллов и менее) - характерны высокий уровень нервно-психической устойчивости и поведенческой регуляции, высокая адекватная самооценка, адекватное восприятие действительности.

Показана работа в экстремальных условиях.

4) Шкала «Коммуникативный потенциал» (КП):

Ставится по 1 баллу за каждый ответ «да» и «нет», соответствующей ключу по шкале:

«Да» - 9, 24, 27, 33, 46, 61, 64, 81, 88, 90, 99, 104, 106, 114, 121, 126, 133, 142, 151, 152.

«Нет» - 26, 34, 35, 48, 74, 85, 107, 130, 144, 147, 159.

Подсчитав сумму «сырых» баллов, переводим их в стены:

от 25 баллов -	1 стен;	22-24 балла -	2 стена;
20-21 балл -	3 стена;	18-19 баллов -	4 стена;
16-17 баллов -	5 стенов;	3-15 баллов -	6 стенов;
11-12 баллов -	7 стенов;	9-10 баллов -	8 стенов;
7-8 баллов -	9 стенов;	до 6 баллов -	10 стенов.

1-3 стена (20 баллов и более) - характерны низкий уровень коммуникативных способностей, затруднения в построении контактов с окружающими, проявление агрессивности, повышенная конфликтность отсутствие склонности выполнять групповую деятельность

8-10 стенов (10 баллов и менее) - характерен высокий уровень коммуникативных способностей, легко устанавливает контакты с окружающими, неконфликтен, склонен как к работе в группе людей, так и к управлению группой.

5) Шкала «Морально-нравственная нормативность» (МН):

Ставится по 1 баллу за каждый ответ «да» и «нет», соответствующий ключу по шкале:

«Да» - 14, 22, 36, 42, 50, 56, 59, 72, 77, 79, 91, 93, 125, 141, 145, 150, 164, 165.

«Нет» - 13, 76, 97, 100, 160, 163.

Подсчитав сумму «сырых» баллов, переводим их в стены:

от 21 баллов - 1 стен;	19-20 баллов - 2 стена;
17-18 баллов - 3 стена;	15-16 баллов - 4 стена;
13-14 баллов - 5 стенов;	11-12 баллов - 6 стенов;
9-10 баллов - 7 стенов;	7-8 баллов - 8 стенов;
5-6 баллов - 9 стенов;	до 4 баллов - 10 стенов

1-3 стены (17 баллов и более) - характерен низкий уровень социализации, не может адекватно оценить свое место и роль в системе и коллективе, не стремится соблюдать общепринятые правила и нормы поведения.

8-10 стенов (8 баллов и менее) - характерен высокий уровень социализации, адекватно оценивает свою роль в коллективе, ориентируется на соблюдение общепринятых норм поведения.

6) Обобщенная шкала личностного потенциала психологической адаптации или адаптивности человека к работе усложненных условиях.

«Сырые» баллы по шкалам «нервно-психическая устойчивость и поведенческая регуляция», «коммуникативный потенциал» и морально-нравственная нормативность» суммируются, что соответствует значению данной шкалы.

Далее полученные значения или сумма переводится в стены:

от 103 баллов - 1 стен;	81-102 балла - 2 стена;
73-80 баллов - 3 стена;	60-72 балла - 4 стена;
51-59 баллов - 5 стенов;	45-50 баллов - 6 стенов;
36-44 балла - 7 стенов;	31-35 баллов - 8 стенов;
23-30 баллов - 9 стенов;	до 22 баллов - 10 стенов.

В соответствии с полученными значениями можно отнести себя к одной из трех основных групп адаптивности, представленных ниже.

Интерпретация

Группа 1 (6-10 стенов) хорошая и нормальная адаптация

- ✓ Лица этой группы легко адаптируются к новым условиям деятельности, к новым техническим устройствам, быстро входят в новый коллектив, достаточно легко и адекватно ориентируются в ситуации, быстро вырабатывают стратегию своего поведения и социализации.
- ✓ Обладают высокой эмоциональной устойчивостью.
- ✓ Функциональное состояние лиц этой группы в период адаптации остается в пределах нормы, работоспособность сохраняется.

Группа 2 (3-5 стенов): удовлетворительная адаптация

- ✓ Лица этой группы обладают признаками различных акцентуаций, которые в привычных условиях частично компенсированы и могут проявляться при смене деятельности. Поэтому успех адаптации во многом зависит от качества техники и от внешних условий среды.
- ✓ Обладают невысокой эмоциональной устойчивостью.
- ✓ Процесс социализации осложнен, возможны асоциальные срывы, проявление агрессивности и конфликтности.
- ✓ Функциональное состояние на начальных этапах адаптации может быть нарушено.
- ✓ Лица этой группы требуют постоянного контроля и психологической поддержки практического психолога.

Группа 3 (1-2 стена): заниженная и неудовлетворительная адаптация

- ✓ Лица этой группы обладают признаками явных акцентуаций характера, их психическое состояние может характеризоваться как пограничное.
- ✓ Процесс адаптации протекает тяжело.
- ✓ Возможны нервно-психические срывы, конфликты, делинквентные поступки. Длительное приспособление к деятельности с новой техникой либо к измененным условиям ее использования.
- ✓ Низкая нервно-психическая устойчивость, невозможность работать в условиях стрессов и в ситуациях высокого стрессогенного потенциала.
- ✓ Возможны длительные нарушения функционального состояния.

Краткая интерпретация шкал опросника «Адаптивность»

Наименование шкалы	Интерпретация высоких значений	Интерпретация низких значений
Нервно-психическая устойчивость и поведенческая регуляция (НПУ)	✓ Низкий уровень поведенческой регуляции ✓ Определенная склонность к нервно-психическим срывам ✓ Отсутствие адекватности самооценки и адекватного восприятия действительности ✓ Деятельность в особых и экстремальных условиях не рекомендуется ✓ Нуждается в психологической помощи	✓ Высокий уровень нервно-психической устойчивости и поведенческой регуляции ✓ Высокая адекватная самооценка и адекватное восприятие деятельности ✓ Деятельность в особых и экстремальных условиях показана и может быть успешной
Коммуникативный потенциал (КП)	✓ Низкий уровень коммуникативных способностей ✓ Затруднение в построении контактов с окружающими ✓ Не рекомендуется работать в управлении группами операторов ✓ Нуждается в специальной психологической помощи по	✓ Высокий уровень коммуникативных способностей Рекомендуются различные виды операторской деятельности и управления группами людей

	формированию коммуникативных умений и изменению позиции	
Морально-нравственная нормативность (МН)	✓ Низкий уровень социализации, не может адекватно оценить свое место и роль в коллективе ✓ Не рекомендуются работы с большим количеством стрессоров ✓ Не рекомендуется деятельность по управлению группами операторов ✓ Нуждается в специализированной психологической помощи	Высокий уровень социализации, адекватно оценивает свою роль в коллективе, в системах «человек-машина» Рекомендуются различные виды профессиональной деятельности

2 УРОВЕНЬ МЕТОДИКИ МЛО «ДЕЗАДАПТАЦИОННЫЕ НАРУШЕНИЯ» (ДАН):

1. «Астенические реакции и состояния» (АС);
2. «Психотические реакции и состояния» (ПС);
3. «Деадаптационные нарушения» (ДАН).

ДАН	МЛО	Вопрос
1	2	Обычно по утрам я просыпаюсь свежим и отдохнувшим
2	5	Запоры у меня бывают очень редко
3	7	Временами у меня бывают приступы смеха или плача, с которыми я никак не могу справиться
4	8	Мне кажется, что меня никто не понимает
5	15	Бывает, у меня появляется желание ломать или крушить всё вокруг
6	16	Бывало, что я целыми днями или даже неделями ничего не мог делать, потому что никак не мог заставить себя взяться за работу
7	20	Голова у меня болит часто
8	22	Было бы хорошо, если бы почти все законы отменили
9	23	Состояние моего здоровья почти такое же, как у большинства моих знакомых (не хуже)
10	24	Встречая на улице своих знакомых или школьных друзей, с которыми я давно не виделся, я предпочитаю проходить мимо, если они со мной не заговаривают первыми
11	26	Я человек общительный
12	28	Большую часть времени настроение у меня подавленное
13	29	Теперь мне трудно надеяться на то, что я чего-нибудь добьюсь в жизни
14	30	У меня мало уверенности в себе
15	33	Я считаю, что большинство людей способны солгать, чтобы продвинуться по службе
16	35	Я ссорюсь с членами моей семьи очень редко
17	36	Иногда я сильно испытываю желание нарушить правила приличия или кому-нибудь навредить
18	39	Я довольно безразличен к тому, что со мной будет
19	42	Некоторые люди до того любят командовать, что меня так и тянет делать всё наперекор, даже если я знаю, что они правы
20	43	Я часто считаю себя обязанным отстаивать то, что нахожу справедливым
21	44	Моя речь сейчас такая же, как всегда (ни быстрее и ни медленнее, нет ни хрипоты, ни невнятности)
22	46	Меня ужасно задевает, когда меня критикуют или ругают
23	47	Иногда у меня бывает такое чувство, что я просто должен нанести повреждение себе или кому-нибудь другому
24	50	Иногда меня так и подмывает с кем-нибудь затеять драку
25	53	Последние несколько лет я чувствую себя хорошо

26	55	Сейчас мой вес постоянен (я не худею и не полнею)
27	57	Я легко плачу
28	59	Я был бы довольно спокоен, если бы у кого-нибудь из моей семьи были неприятности из-за нарушения закона
29	60	С моим рассудком творится что-то неладное
30	62	Приступы головокружения у меня бывают очень редко (или почти не бывают)
31	65	Когда я пытаюсь что-то сделать, то часто замечаю, что у меня дрожат руки
32	67	Большую часть времени я испытываю общую слабость
33	68	Иногда, когда я смущён, я сильно потею, и меня это раздражает
34	70	Думаю, что я человек обречённый
35	71	Бывали случаи, что мне было трудно удержаться от того, чтобы что-нибудь не стащить у кого-либо или где-нибудь, например, в магазине
36	72	Я злоупотреблял спиртными напитками
37	73	Я часто о чём-нибудь тревожусь
38	75	Я редко задыхаюсь, и у мен» не бывает сильных сердцебиений
39	82	Мои родители и (или) другие члены моей семьи придираются ко мне больше, чем надо
40	83	Кто-то управляет моими мыслями
41	86	В школе я усваивал материал медленнее, чем другие
42	87	Я вполне уверен в себе
43	90	Когда я нахожусь в компании, мне трудно найти подходящую тему для разговора
44	91	Мне легко заставить других людей бояться меня, и иногда я это делаю ради забавы
45	93	Глупо осуждать человека, обманувшего того, кто сам позволяет себя обманывать
46	96	Счастливее всего я бываю, когда один
47	102	Иногда безо всякой причины у меня вдруг наступают периоды необычной весёлости
48	103	Жизнь для меня почти всегда связана с напряжением
49	104	В школе мне было очень трудно говорить перед классом
50	107	Мне кажется, что я завожу друзей с такой же лёгкостью, как и другие
51	108	Мне неприятно, когда вокруг меня люди
52	110	Меня легко привести в замешательство
53	113	Мне бывает трудно приступить к выполнению нового задания или начать новое дело
54	114	Если бы люди не были настроены против меня, я достиг бы в жизни гораздо большего
55	115	Мне кажется, что меня никто не понимает
56	117	Я легко теряю терпение с людьми
57	119	Часто мне хочется умереть
58	122	Бывало, что я бросал начатое дело, так как боялся, что я не справлюсь с

		ним
59	123	Почти каждый день случается что-нибудь, что пугает меня
60	124	Даже среди людей я обычно чувствую себя одиноким
61	131	Часто, даже тогда, когда для меня складывается всё хорошо, я чувствую, что для меня всё безразлично
62	134	Обычно я спокоен, и меня нелегко вывести из душевного равновесия
63	137	Временами мне кажется, что я ни на что не пригоден
64	139	Меня весьма беспокоят всевозможные несчастья
65	141	Я думаю, что можно, не нарушая закон, попытаться найти в нём лазейку
66	142	Есть люди, которые мне настолько неприятны, что я в глубине души радуюсь, когда они получают нагоняй за что-нибудь
67	147	Я охотно знакомлюсь с новыми людьми
68	150	Я предпочитаю действовать согласно собственным планам, а не следовать указаниям других
69	151	Люблю, чтобы окружающие знали мою точку зрения
70	153	Я человек нервный и легко возбудимый
71	154	Всё у меня получается плохо, не так как надо
72	155	Будущее кажется мне безнадёжным
73	156	Люди довольно легко могут изменить моё мнение, даже если до этого оно казалось мне окончательным
74	158	Большую часть времени я чувствую себя усталым
75	160	Я стараюсь уклониться от конфликтов и затруднительных положений
76	162	Приключенческие рассказы мне нравятся больше, чем о любви
77	164	Глупо осуждать людей, которые стремятся ухватить от жизни всё, что могут

Обработку результатов следует начинать со шкал: «Астенические реакции» и «Психотические реакции». Для этого необходимо иметь 2 набора «ключей», соответствующих шкалам АС и ПС, каждое совпадение с «ключом» оценивается в один балл.

«Ключи» ко 2-му уровню методики МЛО

Шкалы	«Да»	«Нет»
Астенические реакции и состояния (шкала АС)	6, 7, 12, 13, 14, 18, 27, 31, 32, 33, 34, 37, 41, 43, 46, 48, 49, 51, 52, 53, 55, 57, 58, 59, 60, 61, 63, 64, 71, 72, 73, 74	1, 2, 9, 11, 21, 25, 26, 30, 38, 42, 67
Психотические реакции и состояния (шкала ПС)	3, 4, 5, 8, 10, 15, 17, 19, 20, 22, 23, 24, 28, 29, 35, 36, 39, 40, 44, 45, 47, 50, 54, 56, 65, 66, 68, 69, 70, 76, 77	16, 62, 75
Интегративная оценка «Дезадаптационные»	3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 14, 15, 17, 18, 19, 20, 22,	1, 2, 9, 11, 16, 21, 25, 26, 30, 38, 42, 62, 67, 75

нарушения» (шкала ДАН)	23, 24, 27, 28, 29, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 39, 40, 41, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 63, 64, 65, 66, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 76, 77	

Для астенических реакций и состояний в большей степени характерно ухудшение сна, снижение аппетита, отсутствие мотивации к профессиональной деятельности, низкая толерантность к неблагоприятным факторам труда, высокий уровень тревожности, ипохондрическая фиксация.

Для психотических реакций типичны высокий уровень нервно-психического напряжения, агрессивность, ухудшение межличностных контактов, нарушение морально-нравственной ориентации, явления аффективного возбуждения и торможения.»Сырые» баллы шкал АС и ПС суммируются, и эти значения соответствуют интегральной оценке — «Деадаптационные нарушения» (ДАН).

ДАН = АС («сырые» баллы) + ПС («сырые» баллы)

Полученные «сырые» значения шкал АС, ПС и ДАН переводятся в стены.

Перевод шкал АС, ПС и ДАН в стены

Наименование показателей	Стены									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Шкала АС	36 и >	30-35	22-29	16-21	10-15	7-9	5-6	3-4	2	0-1
Шкала ПС	27 и >	22-26	16-21	13-15	8-12	6-7	4-5	2-3	1	0
Шкала ДАН	51 и >	43-50	36-42	31-35	21-30	16-20	11-15	6-10	3-5	2-0

Краткая интерпретация основных астенических и психотических проявлений

Название шкал	Смысловая интерпретация низких значений (1-3 стена)
Шкала «Астенических реакций и состояний» (АС)	Высокий уровень ситуационной тревожности, расстройства сна, ипохондрическая фиксация, повышенная утомляемость, истощаемость, слабость, резкое снижение способности к продолжительному физическому или умственному напряжению, низкая толерантность к неблагоприятным факторам профессиональной деятельности, особенно при чрезвычайных нагрузках, аффективная лабильность с преобладанием пониженного настроения, слезливость, гнетущая безысходность, тоска, хандра, восприятие настоящего окружения и своего будущего только в мрачном свете, наличие суицидальных мыслей, отсутствие мотивации к

	профессиональной деятельности и др.
Шкала «Психотические реакции и состояния» (ПС)	Выраженное нервно-психическое напряжение, импульсивные реакции, приступы неконтролируемого гнева, ухудшение межличностных контактов, нарушение морально-нравственной ориентации, отсутствие стремления соблюдать общепринятые нормы поведения, групповых и корпоративных требований, делинквентное поведение, чрезмерная агрессивность, озлобленность, подозрительность, иногда: аутизм, деперсонализация, наличие галлюцинаций и др.
Интегральная шкала ДАН	Выраженные (достаточно выраженные) признаки дезадаптационных нарушений. Требуется консультация психиатра. Показана комплексная психологическая и фармакологическая коррекция.

Шкалы 1-го уровня — базовые шкалы СМИЛ

Методика ДАН может использоваться самостоятельно или в общем контексте МЛЮ «Адаптивность». Для осуществления углубленного психологического изучения (выявления акцентуаций характера) и выбора методов индивидуальной комплексной психологической коррекции необходимо провести обработку шкал 1-го уровня, которые аналогичны базовым шкалам СМЛ (ММРІ). Подсчитывается количество совпадений с «ключом» по каждой шкале.

«Ключи» к базовым шкалам СМЛ в методике МЛЮ «Адаптивность» (шкалы 1-го уровня)

Шкалы	«Да»	«Нет»
L		1, 10, 31, 69, 78, 92, 101, 116, 128, 148
F	4, 8, 11, 18, 20, 22, 37, 41, 47, 60, 72, 82, 84, 86, 91, 96, 98, 103, 115, 153	2, 25, 43, 44, 53
K	35	15, 46, 48, 64, 73, 90, 102, 151
Hs	17, 67	2, 3, 5, 23, 38, 53, 55, 58, 62, 75, 93
D	16, 17, 30, 39, 46	5, 14, 23, 26, 27, 32, 34, 50, 52, 53, 54, 55, 67, 68, 77, 102
Hy	11, 17, 20, 21, 28, 65, 67	2, 3, 23, 33, 38, 42, 45, 48, 53, 58, 61, 62, 64, 75, 88, 90, 95, 97, 99
Pd	6, 8, 11, 12, 14, 41, 42, 56, 72, 81, 82, 91, 114	13, 35, 45, 48, 55, 79, 90, 97, 100, 102
Mf	63, 66, 73	9, 43, 50, 74, 86, 87
Pa	4, 7, 8, 10, 18, 39, 43, 46, 48, 98, 104, 125, 150, 152	33, 42, 84, 137, 145, 155
Pt	7, 10, 11, 16, 28, 30, 37, 41, 67, 73, 80, 88, 103,	2, 52

	104, 110, 117, 120, 122, 123	
Sc	4, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 14, 16, 21, 24, 36, 39, 56, 60, 63, 70, 80, 89, 98, 103, 105, 106, 108, 111, 119, 123, 124	13, 38, 44, 66, 107
Ma	6, 7, 27, 36, 42, 49, 56, 59, 76, 77, 80, 89, 90, 93, 95	40, 43, 64, 96
Si	64, 85, 126, 160, 163	12, 49, 90, 74, 144, 147, 159

Затем «сырое» значение переводится в Т-баллы, в соответствии с правилами перевода шкал СМИЛ.

Перевод «сырых» баллов базовых шкал СМИЛ (ММРІ) опросника МЛО «Адаптивность» в стандартные Т-баллы

Особенностью перевода является то, что к «сырым» показателям отдельных шкал прибавляются, с учётом коэффициента, значения шкалы К (коррекция), после чего только осуществляется перевод в Т-баллы.

(Hs + 0,5K; Pd + 0,4K; Pt + 1K; Sc + 1K; Ma + 0,2K)

В тех случаях, когда значение по шкале L (шкала достоверности) превышает 70 Т-ед., полученные данные следует расценивать как недостоверные, ввиду неискренних ответов клиента на вопросы МЛО, и интерпретация по остальным всем шкалам не производится. При значениях изучаемых показателей в пределах 71-80 Т-ед. можно утверждать о наличии определенных личностных акцентуаций. Превышение изучаемых показателей по шкалам более 81 Т-ед. свидетельствует о наличии выраженных акцентуаций характера. При 90 и более Т-ед. показана обязательная консультация психиатра (психоневролога).

Смысловая интерпретация результатов обследования с применением 1-го уровня МЛО «Адаптивность» (патохарактерологические особенности личности)

Шкала достоверности (L). Включает те утверждения, которые выявляют тенденцию представлять себя в более выгодном свете, продемонстрировать очень строгое соблюдение правил. Высокие показатели по данной шкале (70 Т и выше) указывают на умышленное стремление приукрасить себя, отрицая наличия в своем поведении слабостей, присущих любому человеку.

Шкала надежности (F). Высокие показатели (70 Т и выше) свидетельствуют об излишней самокритичности. Тенденции к преувеличению существующих проблем, стремление подчеркнуть дефекты своего характера. Признаки отсутствия гармонии и психологического комфорта. Признаки защитных реакций: возможно, неосознанная попытка изобразить другое (выдуманное) лицо, а не свои личностные особенности. Повышенные значения по данной шкале, возможно, являются следствием излишней взволнованности при проведении процедур обследования.

Шкала коррекции (K). Тенденция к искажению результатов обследования, что связано с чрезмерной осторожностью, высоким самоконтролем в ходе обследования и (или) желанием показать себя «в лучшем свете». Также возможен неосознанный контроль поведения.

1. **Шкала ипохондрии (Hs).** Тенденция к астеноневротическому типу реагирования. Склонность к социальной пассивности, подчиняемости. Медленная адаптация к профессиональным условиям деятельности, климатическим факторам и новому коллективу. Плохая переносимость смены обстановки. Плохое самообладание в ходе межперсональных конфликтов.

2. **Шкала депрессии (D).** Направлена на выявление депрессивных состояний. Тенденция к сниженному фону настроения, неуверенности в своих силах, тревоге, повышенном чувстве вины, ослаблении волевого контроля. Признаки излишней сензитивности (повышенная чувствительность, обидчивость). Низкая толерантность (устойчивость) к психическим и физическим нагрузкам. Неспособность быстро принимать самостоятельные решения. При неудачах — склонность впадать в отчаяние.

3. **Шкала истерии (Hy).** Повышение показателей по шкале выявляет эмоциональную лабильность, вытеснение сложных психологических проблем, социальную и эмоциональную незрелость личности, вплоть до истерических проявлений (при повышении показателей выше 80 Т). Признаки истероидных черт характера. Стремление казаться значительнее, лучше, чем это есть на самом деле. Склонность к эгоцентризму и самосожалению. Выраженное желание во что бы то ни стало обратить на себя внимание окружающих.

4. **Шкала психопатии (Pd).** Признаки социальной дезадаптации. Тенденция к повышенной агрессивности, межперсональной конфликтности, частой перемене настроения, интересов и привязанностей, обидчивость. Склонность к аффектам, особенно в ситуациях ущемления чувства собственного достоинства. В ходе принятия решений преобладает импульсивность. Зачастую — пренебрежение к социальными и корпоративным нормами и ценностями. Временный подъем по этой шкале, возможно, вызван какой-нибудь ситуационной причиной.

5. **Шкала мужественности-женственности (Mf).** Шкала измеряет степень идентификации пациента с мужским или женским ролевым поведением. По-разному интерпретируется в зависимости от пола пациента. Высокие показатели в мужском варианте профиля характеризуют наличие женских черт характера: чувствительность,

ранимость, способность тонко чувствовать нюансы межличностных отношений, гуманистическую направленность интересов.

6. **Шкала паранойяльности (Pa).** Склонность к ригидной (негибкой) системе в подходе к решению различных жизненных проблем, медленной смене настроения, постепенному накапливанию аффекта. Конкретность мышления, излишняя детализации и педантизм. Тенденция к упорному и активному насаждению своих взглядов и ценностей, что является причиной частых конфликтов с окружающими. Зачастую — переоценка собственных удач и достижений, формирующих совершенную идею исключительности. Склонность к соперничеству, ревности, злопамятству, мстительности, формированию сверхценных идей отношений.

7. **Шкала психастении (Pt).** Характерна излишняя тревожность по любым причинам, нерешительность и боязливость в принятии решений. Постоянные сомнения в правильности выбора решения и поставленных целей. Тенденция к тщательной перепроверке своих поступков и проделанной работы. Повышенное чувство вины за малейшие неудачи и ошибки. Мнительность, неуверенность в себе. Обязательная ориентация на мнение коллектива (группы), приверженность к общепринятым нормам. Склонность к альтруистическим проявлениям, действиям на маргинальном (предельном) уровне своих возможностей, только чтобы заслужить одобрение со стороны окружающих лиц.

8. **Шкала шизоидности (Sc).** Шизоидный тип поведения, проявляющийся сочетанием повышенной чувствительности с эмоциональной холодностью и отчужденностью в межличностных отношениях. Выраженная интуитивность, способность тонко чувствовать и воспринимать абстрактные образы. Повседневные (житейские) радости и горести, как правило, не вызывают должного эмоционального отклика. Склонность к фантазированию, ориентация на своё субъективное видение сущности явлений, нежели на общепринятые, устоявшиеся, шаблонные представления. Иногда — продуцирование нелепых и труднообъяснимых поступков, странных и непонятных идей и высказываний.

9. **Шкала гипомании (Ma).** Гипертимный тип поведения (независимо от обстоятельств, приподнятое настроение, чрезмерная активность, бурная деятельность, «плещущая через край» энергия без четкой направленности). Хорошая коммуникабельность (охотное и

быстрое установление контактов с окружающими людьми). Постоянное стремление к поиску «острых ощущений». Желание испытать себя и свои силы в экстремальных и нестандартных ситуациях. Ориентация на работу с частыми командировками, сменой коллективов и мест проживания. Однако, интересы, как правило, скоротечны, поверхностны, неустойчивы. Все быстро «приедается», дефицит выдержки и настойчивости. Эгоцентризм, эмоциональная незрелость, ненадежность моральных установок и привязанностей.

10. **Шкала социальной интроверсии (Si).** Склонность к ограничению социальных контактов. Определенные сложности в установлении межперсональных контактов. Ориентация на общение в узком кругу друзей и знакомых.

ТЕСТ «ВАША КОММУНИКАТИВНАЯ УСТАНОВКА»

АВТОР: БОЙКО В.В.

Вам надо прочитать каждое из предложенных ниже суждений и ответить «да» или «нет», выражая согласие или несогласие с ними.

Рекомендуем воспользоваться листом бумаги, на котором фиксируется номер вопроса и ваш ответ; затем, по ходу дальнейших наших пояснений, обращайтесь к своей записи.

Будьте внимательны и искренни:

1. Мой принцип в отношениях с людьми: доверяй, но проверяй
2. Лучше думать о человеке плохо и ошибиться, чем наоборот (думать хорошо и ошибиться).
3. Высокопоставленные должностные лица, как правило, ловкачи и хитрецы.
4. Современная молодежь разучилась испытывать глубокое чувство любви.
5. С годами я стал более скрытным, потому что часто приходилось расплачиваться за свою доверчивость.
6. Практически в любом коллективе присутствует зависть или подсиживание.
7. Большинство людей лишено чувства сострадания к другим
8. Большинство работников на предприятиях и в учреждениях старается прибрать к рукам все, что плохо лежит.
9. Подростки в большинстве своем сегодня воспитаны хуже, чем когда бы то ни было.
10. В моей жизни часто встречались циничные люди.
11. Бывает так: делаешь добро людям, а потом жалеешь об этом, потому что они платят неблагодарностью.
12. Добро должно быть с кулаками.
13. С нашим народом можно построить счастливое общество в недалеком будущем.
14. Неумных вокруг себя видишь чаще, чем умных.
15. Большинство людей, с которыми приходится иметь деловые отношения, разыгрывают из себя порядочных, но по сути они иные.
16. Я очень доверчивый человек.
17. Правы те, кто считает: надо больше бояться людей, а не зверей.
18. Милосердие в нашем обществе в ближайшем будущем останется иллюзией.
19. Наша действительность делает человека стандартным, безликим.
20. Воспитанность в моем окружении на работе - редкое качество
21. Практически я всегда останавливаюсь, чтобы дать по просьбе прохожего жетон для телефона-автомата в обмен на деньги.
22. Большинство людей пойдет на безнравственные поступки ради личных интересов.
23. Люди, как правило, безынициативны в работе

24. Пожилые люди в большинстве показывают свою озлобленность каждому.

25. Большинство людей на работе любят посплетничать друг о друге
Итак, вы ознакомились с вопросами и зафиксировали свои ответы.

Теперь переходим к обработке данных и интерпретации результатов.
ПРИЗНАКИ НЕГАТИВНОЙ УСТАНОВКИ

1. Завуалированная жестокость в отношениях к людям, в суждениях о них. В замаскированной, приглушенной или косвенной форме суждения личности содержат недоброжелательность, настороженность в отношениях со многими партнерами, отрицательные выводы о людях, нежелание откликаться на их проблемы. Подобные умонастроения несут в себе негативную энергию. Разумеется, найдется не так уж много добровольцев, которые сами признались бы в них. Большинство из нас верит в свою доброжелательность, отзывчивость и прочие социально одобряемые качества, игнорируя или сглаживая в самооценках то, что противоречит желаемому Я. Тем не менее жизнь показывает и другое.

О завуалированной жесткости в отношениях к людям свидетельствуют такие варианты ответов (в скобках указывается количество баллов, начисляемых за соответствующий вариант): **1 - да (3), 6-да (3), 11 - да (7), 16 - нет (3), 21 - нет (4). Максимально можно набрать 20 баллов.** Сколько получилось у вас? Чем больше заработанных очков, тем отчетливее выражена завуалированная жестокость в отношении к людям.

Поразмышляйте над ответами, совпавшими с ключом; возможно, вам захочется пересмотреть свои позиции.

Например, вы утверждаете, что ваш принцип в отношении к людям: доверяй, но проверяй. Согласитесь, что в такой косвенной форме проявляется склонность к подозрительности, ибо если вы доверяете кому-либо, значит вам не зачем подвергать его слежке.

Или вы делаете добро людям, а потом жалеете об этом, потому что не получили ответной благодарности. Разве истинная доброта осуществляется в корыстных целях и требует оценки со стороны того, кому она адресована? Доброта безусловна, она творится повелению души, а если кто-то неблагодарен, так это его нравственный изъян.

Возможно, вы отметили, что не всегда останавливаетесь, чтобы дать прохожему жетон для телефона-автомата в обмен на деньги. О чем это свидетельствует? О том, что мелкие проблемы других вас не интересуют, что вам не хочется замечать их. И, пожалуйста, не ищите себе оправдания: а если я спешу, если нет жетона и прочее. Ведь вы понимаете, что в заданном вопросе подразумевается общая ситуация, принцип отношений к ближнему, а не конкретный случай.

2. Открытая жестокость в отношениях к людям. Личность не скрывает и не смягчает свои негативные оценки и переживания по поводу большинства окружающих: выводы о них резкие, однозначные и сделаны, возможно, навсегда. Об открытой жесткости вы можете судить по таким вопросам из выше приведенного опросника: **2 - да (9), 7 - да (8), 12 - да (10), 17 - да (10), 22**

- да (8). Сколько у вас баллов из 45 возможных? На какие именно вопросы вы отвечали утвердительно? Вдумайтесь в их содержание и постарайтесь пересмотреть свои убеждения. Например, вы считаете, что изначально лучше думать о человеке плохо и ошибиться, чем думать хорошо. Такое умонастроение заранее отрицательно настраивает вас практически на любого партнера. Он вам еще плохо известен, возможно, он прекрасный человек, но вы уже подстраховали себя на случай разочарования - вы насторожены, вами управляет негативный опыт. Как говорится, обожглись на молоке, а дуете на воду. Подобные ожидания не могут способствовать укреплению контактов. Трудно согласиться и с теми кто уверен в том, что надо больше бояться людей, а не зверей. К чему может привести такой нравственный настрой? Иной человек его активно отстаивает или говорит: «Я же не показываю свое убеждение в общении с кем-либо». Но позволим себе возразить в ответ: если сформировалась определенная установка, то даже в скрытом виде она предопределяет отношение личности к людям. Энергетика отрицательных установок достигает партнеров. Наши наблюдения полностью подтверждают такую закономерность: когда опрашиваемые упорно защищают тезис о том, что люди страшнее зверей, то как правило, у них проблемы в общении с близкими и коллегами, они недоброжелательны, озлоблены, порой даже агрессивны, хотя часто не находят в себе этих качеств.

3. Обоснованный негативизм в суждениях о людях. Таковой выражается в объективно обусловленных отрицательных выводах о некоторых типах людей и отдельных сторонах взаимодействия: ведь в жизни имеют место огорчительные явления, не замечать которые было бы наивно. Оттого доля негативизма в установке к людям неизбежна - нельзя же воспринимать действительность сквозь розовые очки. Обоснованный негативизм обнаруживается в таких вопросах и вариантах ответов: **3 - да (1), 8 - да (1), 13 - нет (1), 18 - да (1), 23 - да (1). Максимальное число баллов - 5, набрать их не считается зазорным.** Однако обращает на себя внимание особый тип опрашиваемых. Они демонстрируют весьма выраженную жесткость - завуалированную или открытую, либо и ту, и другую сразу, но в то же время словно носят розовые очки: то, что вызывает обоснованный негативизм, не замечают. Послушать таких, получается, что хороши в массе своей наши чиновники, никто не крадет по месту службы, не за горами счастливое будущее у общества, в котором мы живем. По нашим наблюдениям, такие взгляды демонстрируют весьма сложные особы: внутренне противоречивые, непоследовательные в высказываниях, со сниженной самокритичностью, склонные к рисовке и вызывающему поведению. Во всяком случае, они лакируют действительность, очевидно, желая показать свое лояльное отношение к ней. Обычно такие люди являются источником повышенной отрицательной энергии.

4. Брюзжание, то есть склонность делать необоснованные обобщения негативных фактов в области взаимоотношений с партнерами и в наблюдении за социальной действительностью. О наличии такого компонента в негативной установке свидетельствуют следующие вопросы из упомянутого опросника **4 -**

да (2), 9 - да (2), 14 - да (2), 19 - да (2), 24 - да (2). **Максимальное количество баллов - 10.**

Помните даже эпизодические приступы брюзжания несут в себе отрицательную энергию и вызывают дискомфорт у партнеров.

5. Негативный личный опыт общения с окружающими. Данный компонент установки показывает, в какой мере вам везло в жизни на ближайший круг знакомых и партнеров по совместной деятельности (в предыдущих показателях оценивались скорее общие ситуации). О негативном личном опыте контактов свидетельствуют вопросы. **5 - да (5), 10 - да (5), 15 - да (5), 20 - да (4), 25 - да (1). Сколько баллов набрали вы из 20 максимально возможных?** Негативный опыт общения играет роль конденсатора, который удерживает постоянное высокое напряжение отрицательной энергии эмоций. Порой достаточно небольшого провоцирующего обстоятельства, чтобы такой опыт воспроизвелся в сознании и поведении личности и отразился на отношениях с людьми. Партнеры могут не знать и не догадываться о том, что в свое время пережила личность, но они непременно подвергнутся негативному энергетическому воздействию и испытают дискомфорт.

Подведем итоги:

Негативная коммуникативная установка Показатели максимум баллов
вами полученные баллы процент от максимума баллов Завуалированная жестокость 20
Открытая жестокость 45 Обоснованный негативизм 5 Брюзжание 10
Негативный опыт общения 20 Всего 100

Какой суммарный балл получен вами, если учесть все показатели негативной коммуникативной установки?

Быть может, у вас получается усыплять сознание участников совместной деятельности, но на подсознательном уровне они обязательно почувствуют дискомфорт. Именно в таких случаях о человеке говорят «чем-то он настораживает», «у него кирпич за пазухой», «мягко стелет, да жестко спать». Энергетику негативной коммуникативной установки невозможно скрыть от сенсорных систем партнера. Проблемы появятся даже в том случае, если вы стараетесь тщательно маскировать свой негативный настрой по отношению к окружающим, например, на работе. Дело в том, что когда вы заставляете себя сдерживаться, быть корректным, возникает постоянное напряжение.

С точки зрения этики, возможно, все обстоит безукоризненно, однако, расплачиваться за это приходится высокой психологической ценой, рано или поздно состояние напряжения приведет к стрессу, нервному срыву, не исключено, что разрядка время от времени происходит за пределами работы - в семье, в общении с друзьями или в общественных местах, что тоже малоприятно.

ТЕСТ «ВАША НЕРВНО-ПСИХИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ»

Методика разработана в ЛВМА им. С.М.Кирова и предназначена для первоначального выделения лиц с признаками **нервно-психической неустойчивости** по Т.Н.Берг. Она позволяет выявить отдельные предболезненные признаки личностных нарушений, а также оценить вероятность их развития и проявлений в поведении и деятельности человека. Необходимо в течение 30 минут ответить на 84 вопроса „да” или „нет”. Анализ ответов может уточнить отдельные биографические сведения, особенности поведения и состояния психической деятельности в различных ситуациях.

Инструкция к тесту „Вам предлагается тест из 84 вопросов, на каждый из которых Вам необходимо ответить „да” или „нет”. Предлагаемые вопросы касаются Вашего самочувствия, поведения или характера. „Правильных” или „неправильных” ответов здесь нет, поэтому не старайтесь долго их обдумывать – отвечайте, исходя из того, что больше соответствует Вашему состоянию или представлениям о самом себе. Если Ваш ответ положительный, то закрасьте прямоугольник с ответом „да”, над номером соответствующего вопроса; если ответ отрицательный, то закрасьте прямоугольник с ответом „нет”. Если Вы затрудняетесь с ответом, то закрасьте оба прямоугольника, который соответствует ответу „не знаю””. На выполнение задания отводится 30 минут.

Показатель по шкале НПУ получают путем простого суммирования положительных и отрицательных ответов, совпадающих с „ключом”.

Характеристика уровней НПУ по данным анкеты «Прогноз»

При анализе результатов необходимо было просуммировать согласно ключу опросника баллы респондентов, затем проинтерпретировать их согласно предложенной авторами интерпретации результатов тестирования.

Проверьте себя: прочтите утверждение и дайте ответ «да» или «нет».

1. Иногда мне в голову приходят такие нехорошие мысли, что лучше о них никому не рассказывать.
2. В детстве у меня была такая компания, где все старались всегда и во всем стоять друг за друга.
3. Временами у меня бывают приступы смеха или плача, с которыми я никак не могу справиться.
4. Бывали случаи, когда я не сдерживал своих обещаний.
5. У меня часто болит голова.
6. Иногда я говорю неправду.
7. Раз в неделю или чаще я без всякой видимой причины внезапно ощущаю жар во всем теле.
8. Бывало, что я говорил о вещах, в которых не разбираюсь.
9. Бывает, что я сержусь.
10. Теперь мне трудно надеяться на то, что чего-нибудь добьюсь в жизни.
11. Бывает, что я откладываю на завтра то, что нужно сделать сегодня.
12. Я охотно принимаю участие во всех собраниях и других общественных мероприятиях.
13. Самая трудная борьба для меня - борьба с самим собой.
14. Мышечные судороги и подергивания у меня бывают очень редко.

15. Иногда, когда я неважно себя чувствую, я бываю раздражительным.
16. Я довольно безразличен к тому, что со мной будет.
17. В гостях я держусь за столом лучше, чем дома.
18. Если мне не грозит штраф и машин по близости нет, я могу перейти улицу там, где мне хочется, а не там, где положено.
19. Я считаю, что моя семейная жизнь такая же хорошая, как и у большинства моих знакомых.
20. Мне часто говорят, что я вспыльчив.
21. Запоры у меня бывают редко.
22. В игре я предпочитаю выигрывать.
23. Последние несколько лет большую часть времени я чувствую себя хорошо.
24. Сейчас мой вес постоянен - я не полнею и не худею.
25. Мне приятно иметь среди своих знакомых значительных людей, это как бы придает мне вес в собственных глазах
26. Я был бы довольно спокоен, если бы у кого-нибудь из моей семьи были неприятности из-за нарушения закона.
27. С моим рассудком творится что-то неладное.
28. Меня беспокоят мои сексуальные (половые) проблемы.
29. Когда я пытаюсь что-то сказать, то часто замечаю, что у меня дрожат руки.
30. Руки у меня такие же ловкие и проворные, как прежде.
31. Среди моих знакомых есть люди, которые мне не нравятся.
32. Думаю, что я человек обреченный.
33. Я ссорюсь с членами моей семьи очень редко.
34. Бывает, что я с кем-нибудь немного посплетничаю.
35. Часто я вижу сны, о которых лучше никому не рассказывать.
36. Бывало, что при обсуждении некоторых вопросов я, особенно не задумываясь, соглашался с мнением других.
37. В школе я усваивал материал медленнее, чем другие.
38. Моя внешность меня в общем устраивает.
39. Я вполне уверен в себе.
40. Раз в неделю или чаще я бываю очень возбужденным и взволнованным.
41. Кто-то управляет моими мыслями.
42. Я ежедневно выпиваю необычно много воды.
43. Бывает, что неприличная или непристойная шутка вызывает у меня смех.
44. Счастливей всего я бываю, когда один.
45. Кто-то пытается воздействовать на мои мысли.
46. Я любил сказки Андерсена.
47. Даже среди людей я обычно чувствую себя одиноким. .
48. Меня злит, когда меня торопят.
49. Меня легко привести в замешательство.
50. Я легко теряю терпение с людьми.

51. Часто мне хочется умереть.

52. Бывало, что я бросал начатое дело, т. к. боялся, что не справлюсь с ним.

53. Почти каждый день случается что-нибудь, что пугает меня.

54. К вопросам религии я отношусь равнодушно - они не занимают меня.

55. Приступы плохого настроения бывают у меня редко.

56. Я заслуживаю сурового наказания за свои поступки.

57. У меня были очень необычные мистические переживания.

58. Мои убеждения и взгляды непоколебимы.

59. У меня бывали периоды, когда из-за волнения я терял сон.

60. Я человек нервный, легко возбудимый.

61. Мне кажется, что обоняние у меня такое же, как и у других людей (не хуже).

62. Все у меня получается плохо, не так, как надо.

63. Я почти всегда ощущаю сухость во рту.

64. Большую часть времени я чувствую себя усталым.

65. Иногда я чувствую, что близок к нервному срыву.

66. Меня очень раздражает, что я забываю, куда кладу вещи.

67. Я очень внимательно отношусь к тому, как я одеваюсь.

68. Приключенческие рассказы мне нравятся больше, чем рассказы о любви.

69. Мне очень трудно приспособиться к новым условиям жизни, работы. Переход к любым другим условиям жизни, работы, учебы кажется невыносимым.

70. Мне кажется, что по отношению именно ко мне особенно, часто поступают несправедливо.

71. Я часто чувствую себя несправедливо обиженным.

72. Мое мнение часто не совпадает с мнением окружающих.

73. Я часто испытываю чувство усталости от жизни и мне не хочется жить.

74. На меня обращают внимание чаще, чем на других.

75. У меня бывают головные боли и головокружения из-за переживаний.

76. Часто у меня бывают периоды, когда мне никого не хочется видеть.

77. Мне трудно проснуться в назначенный час.

78. Если в моих неудачах кто-то виноват, я не оставлю его безнаказанным.

79. В детстве я был капризный и раздражительный.

80. Мне известны случаи, когда мои родственники лечились у невропатологов и психиатров.

81. Иногда я принимаю валериану, элениум, кодеин и другие успокаивающие средства.

82. У меня есть судимые родственники.

83. В юности я имел приводы в милицию.

84. Случалось, что мне грозили оставить в школе на второй год.

Обработка данных.

Показатель по шкале НПУ получают путем простого суммирования положительных и отрицательных ответов, совпадающих с „ключом”.

Подсчитывается сумма баллов - правильных ответов, соответствующих «ключу»:

«ДА» - вопросы: 3, 5, 7, 10, 16, 20, 26, 27, 29, 32, 35, 37, 40, 41, 42, 44, 45, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 56, 57, 59, 60, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84;

«НЕТ» - вопросы: 2, 12, 13, 14, 19, 21, 23, 24, 28, 30, 33, 37, 38, 39, 46, 49, 54, 55, 58, 61, 68.

Методика содержит шкалу для проверки искренности ответов: «НЕТ» - вопросы: 1, 4, 6, 8, 9, 11, 15, 17, 18, 22, 25, 31, 34, 36, 43.

Начинать подведение итогов следует с проверки искренности ответов респондента: если по данной шкале опрашиваемый набирает 5 и более баллов, результаты опроса недостоверны, ибо человек хочет казаться лучше, а не таким, какой он есть.

Интерпретация результатов: Нервно-психическая неустойчивость тем больше, чем больше получено баллов. Полученный балл надо соотнести с условной шкалой НПУ; она в интервале от 1 до 10 пунктов. Чем больше значение пункта условной шкалы, тем больше нервно – психическая устойчивость.

Полученные баллы НПУ	Пункты шкалы НПУ	Значение пунктов шкалы НПУ
33 и более	1	Чем ниже пункт, тем больше нервно-психическая неустойчивость в стрессе
29-32	2	
23-28	3	
18-22	4	
14-17	5	среднее
11-13	6	Чем выше пункт, тем больше нервно-психическая устойчивость и меньше риск дезадаптации в стрессе
9-10	7	
7-8	8	
6	9	
5 и менее	10	

Характеристика уровней НПУ по данным анкеты «Прогноз»

При анализе результатов необходимо было просуммировать согласно ключу опросника баллы респондентов, затем проинтерпретировать их согласно предложенной авторами интерпретации результатов тестирования.

29 и более – высокая вероятность нервно-психических срывов. Необходимо дополнительное медицинское обследование психиатра, невропатолога.

14-28 – нервно-психические срывы вероятны, особенно в экстремальных условиях. Необходимо учитывать этот факт при вынесении заключения о пригодности для военнослужащих, водителей, специалистов работающих в сфере «человек-человек».

13 и менее – нервно-психические срывы маловероятны.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНФЛИКТНОСТИ

Рогов В.И. Личность учителя: теория и практика. — Ростов н/Д., 1996. — С. 395-396.

Инструкция.

Внимательно прочтите приведенные ниже высказывания и выберите по одному ответу на каждый вопрос.

1. В общественном транспорте начался спор на повышенных тонах. Ваша реакция?

- а — не принимаю участия;
- б — кратко высказываюсь в защиту стороны, которую считаю правой;
- в — активно вмешиваюсь, чем «вызываю огонь на себя».

2. Выступаете ли Вы на собраниях с критикой руководства?

- а — нет;
- б — только если имею для этого веские основания;
- в — критикую по любому поводу не только начальство, но и тех, кто его защищает.

3. Часто ли спорите с друзьями?

- а — только если люди необидчивые;
- б — лишь по принципиальным вопросам;
- в — споры — моя стихия.

4. Очереди, к сожалению, прочно вошли в нашу жизнь. Как Вы реагируете, если кто-то пролезет в обход?

- а — возмущаюсь в душе, но молчу: себе дороже;
- б — делаю замечание;
- в — прохожу вперед и начинаю наблюдать за порядком.

5. Дома на обед подали недосоленное блюдо. Ваша реакция?

- а — не буду поднимать бучу из-за пустяков;
- б — молча возьму солонку;
- в — не удержусь от едких замечаний и, быть может, демонстративно откажусь от еды.

6. Если на улице, в транспорте Вам наступили на ногу...

- а — с возмущением посмотрю на обидчика;
- б — сухо сделаю замечание;
- в — выскажусь, не стесняясь в выражениях.

7. Если кто-то из близких купил вещь, которая вам не понравилась...

- а — промолчу;
- б — ограничусь коротким тактичным комментарием;
- в — устрою скандал.

8. Не повезло в лотерее. Как Вы к этому отнесетесь?

- а — постараюсь казаться равнодушным, но в душе дам себе слово никогда больше не участвовать в ней;
- б — не скрою досаду, но отнесусь к происшедшему с юмором, пообещав взять реванш;
- в — проигрыш надолго испортит настроение.

Обработка результатов

Подсчитайте набранные очки, исходя из того, что каждое

а — 4 очка,

б — 2,

в — 0 очков.

Если полученная сумма

от 22 до 32 очков. Вы тактичны и миролюбивы, ловко уходите от споров и конфликтов, избегаете критических ситуаций на работе и дома. Изречение «Платон мне друг, но истина дороже!» никогда не было вашим девизом. Может быть, поэтому Вас иногда называют приспособленцем. Наберитесь смелости, если обстоятельства требуют высказываться принципиально, невзирая на лица.

От 12 до 20 очков. Вы слывете человеком конфликтным. Но на самом деле конфликтуете лишь, если нет иного выхода и другие средства исчерпаны. Вы твердо отстаиваете свое мнение, не думая о том, как это отразится на Вашем служебном положении или приятельских отношениях. При этом не выходите за рамки корректности, не унижаетесь до оскорблений. Все это вызывает к Вам уважение.

До 10 очков. Споры и конфликты — это воздух, без которого Вы не можете жить. Любите критиковать других, но если слышите замечания в свой адрес, можете «съесть живьем». Ваша критика — ради критики, а не для пользы дела. Очень трудно приходится тем, кто рядом с Вами — на работе и дома. Ваши несдержанность и грубость отталкивают людей. Не поэтому ли у вас нет настоящих друзей? Словом, постарайтесь перебороть свой вздорный характер!

ТЕСТ НА ОЦЕНКУ САМОКОНТРОЛЯ В ОБЩЕНИИ

(разработан американским психологом
Марион Снайдером)

Внимательно прочтите десять предложений, описывающих реакции на некоторые ситуации.

Каждое из них вы должны оценить как верное или неверное применительно к себе.

Если предложение кажется вам верным или преимущественно верным, поставьте рядом с порядковым номером букву «В», если неверным или преимущественно неверным — букву «Н».

1. Мне кажется трудным искусство подражать привычкам других людей.
2. Я бы, пожалуй, мог свалить «дурака», чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих.
3. Из меня мог бы выйти неплохой актер.
4. Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле.
5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания.
6. В разных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному.
7. Я могу отстаивать только то, в чем я искренне убежден.
8. Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают видеть.
9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу.
10. Я не всегда такой, каким кажусь.

Люди с высоким коммуникативным контролем, по Снайдеру, постоянно следят за собой, хорошо знают, где и как себя вести, управляют выражением своих эмоций. Вместе с тем у них затруднена спонтанность самовыражения, они не любят непрогнозируемых ситуаций. Их позиция. «Я такой, какой я есть в данный момент». Люди с низким коммуникативным контролем более непосредственны и открыты, у них более устойчивое «Я», мало подверженное изменениям в различных ситуациях.

Подсчет результатов.

По одному баллу начисляется за ответ «Н» на 1, 5 и 7 вопросы и за ответ «В» на все остальные.

Подсчитайте сумму баллов. Если Вы искренне отвечали на вопросы, то о Вас, по-видимому, можно сказать следующее:

0—3 балла — у Вас низкий коммуникативный контроль. Ваше поведение устойчиво, и Вы не считаете нужным изменяться в зависимости от ситуаций. Вы способны к искреннему самораскрытию в общении. Некоторые считают Вас «неудобным» в общении по причине Вашей прямолинейности.

4—6 баллов — у Вас средний коммуникативный контроль, Вы искренни, но не сдержанны в своих эмоциональных проявлениях, считаетесь в своем поведении с окружающими людьми.

7—10 баллов — у Вас высокий коммуникативный контроль. Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменение ситуации, хорошо чувствуете и даже в состоянии предвидеть впечатление, которое вы производите на окружающих.

УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ ВЛАДЕТЬ СОБОЙ?

Автор: Н.В.Самоукина.

Попробуйте оценить свои индивидуальные возможности в сохранении самоконтроля в стрессовой ситуации. Для этого обратитесь к тесту, предлагаемому ниже.

1. Можете ли Вы откровенно говорить о своих трудностях?
А) Нет, мне это не поможет.
Б) Конечно, если есть доброжелательный собеседник.
В) Не всегда, особенно тогда, когда тяжело переживаю свои трудности.
2. Как Вы относитесь к своим обидам и неудачам?
А) Собственные неудачи всегда самые тяжелые.
Б) Тяжесть переживаний зависит от их причины.
В) Стараюсь к неприятностям относиться философски: считаю, что любые проблемы и трудности когда-нибудь кончаются.
3. Как Вы поступаете, когда чувствуете, что Вас глубоко обидели?
А) Сделаете для себя что-нибудь приятное, чтобы успокоиться.
Б) Пойдете на ужин к хорошим друзьям.
В) Будете сидеть дома и переживать.
4. Когда Вы счастливы, Вы:
А) Не думаете о прежних переживаниях.
Б) Боитесь, что минуты счастья слишком быстро кончатся.
В) Не забываете о сложностях жизни.
5. **Когда близкий человек Вас обидит:**
А) Вы «уходите» в себя.
Б) Вы требуете объяснений.
В) Рассказываете об этом своим близким друзьям и знакомым.
6. **Что Вы думаете о психологах?**
А) Не пошли бы на психологическую консультацию ни в коем случае.
Б) Считаете, что психологи многим людям, могут помочь.
В) Убеждены, что человек может помочь себе только сам.
7. **Вы замечали, что людское мнение:**
А) Вас преследует «по пятам».
Б) К Вам особенно несправедливо.
В) Вам благоприятствует.
8. **О чем Вы думаете после семейной ссоры, когда успокоились?**
А) В Ваших отношениях все-таки было много хорошего.
Б) О том, как отомстить.
В) О том, что наконец-то Ваш партнер сказал Вам все, что думает.

Обработка результатов: при помощи таблицы оцените свои ответы в баллах. Подсчитайте общую сумму баллов.

Вариант	1	2	3	4	5	6	7	8
А	3	4	0	1	3	4	5	1
Б	1	0	2	3	0	2	2	2

В	2	2	4	5	1	3	1	3

Интерпретация результатов:

Если Вы набрали 7—15 баллов: Вы обладаете внутренним равновесием и умеете владеть собой. Вы хорошо справляетесь со своим внутренним состоянием и умеете дать правильную оценку событиям.

Если Вы набрали 16—26 баллов: Вы не всегда сохраняете самообладание в сложных для Вас ситуациях. Старайтесь упражнять собственный самоконтроль и сдерживайте свои эмоции. Иногда Вы слету «включаетесь» во вторую стадию стресса, когда самоконтроль разрушен, перестаете владеть собой и ситуацией.

Если Вы набрали 27—31 балл: Вы плохо владеете собой в условиях стрессовой ситуации и кризиса. Вам надо активно работать над формированием у себя эффективного самоконтроля. Вы конфликтуете и действуете в сложных условиях практически всегда. Если составить график, отражающий динамику развития стресса, то результат будет соответствовать неуправляемому процессу повышения Вашего внутреннего напряжения. В этом моменте у Вас появляется усталость, а позже - чувство вины и раскаяния. Не Вы управляете стрессом, а стресс «тащит» Вас за собой, а Вы часто идете на поводу своих разрушительных эмоций.

ТЕСТ-ОПРОСНИК ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ САМООЦЕНКИ

Автор: С.В.Ковалев.

Инструкция

Вам предлагаются 32 суждения и пять возможных вариантов ответов, каждый из которых соответствует определенному количеству баллов. Выражая степень своего согласия с суждениями, вы проставляете баллы:

4 – очень часто;

3 – часто;

2 – иногда;

1 – редко;

0 – никогда.

1.Мне хочется, чтобы мои друзья подбадривали меня.

2.Постоянно чувствую свою ответственность за работу (учебу).

3.Я беспокоюсь о своем будущем.

4.Многие меня ненавидят.

5.Я обладаю меньшей инициативой, нежели другие.

6.Я беспокоюсь за свое психическое состояние.

7.Я боюсь выглядеть глупцом.

8.Внешний вид других куда лучше, чем мой.

9.Я боюсь выступать с речью перед незнакомыми людьми.

10.Я часто допускаю ошибки.

11.Как жаль, что я не умею говорить как следует с людьми.

12.Как жаль, что мне не хватает уверенности в себе.

13.Мне бы хотелось, чтобы мои действия ободрялись другими чаще.

14.Я слишком скромн.

15.Моя жизнь бесполезна.

16.Многие неправильного мнения обо мне.

17.Мне не с кем поделиться своими мыслями.

18.Люди ждут от меня многого.

19.Люди не особенно интересуются моими достижениями.

20.Я слегка смущаюсь.

21.Я чувствую, что многие люди не понимают меня.

22.Я не чувствую себя в безопасности.

23.Я часто понапрасну волнуюсь.

24.Я чувствую себя неловко, когда вхожу в комнату, где уже сидят люди.

25.Я чувствую себя скованным.

26.Я чувствую, что люди говорят обо мне за моей спиной.

27.Я уверен, что люди почти все принимают легче, чем я.

28.Мне кажется, что со мной должна случиться какая-нибудь неприятность.

29.Меня волнует мысль о том, как люди относятся ко мне.

30.Как жаль, что я не так общителен.

31.В спорах я высказываюсь только тогда, когда уверен в своей правоте.

32.Я думаю о том, чего ждут от меня люди.

Обработка результатов проводится суммированием баллов по всем 32 суждениям.

Интерпретация результатов:

Сумма баллов **от 0 до 25** говорит о *высоком уровне самооценки*, при котором человек, как правило, неотягощен сомнениями, адекватно реагирует на замечания других и трезво оценивает свои действия;

Сумма баллов **от 26 до 45** свидетельствует о *среднем уровне самооценки*. Человек с таким уровнем самооценки время от времени ощущает необъяснимую неловкость во взаимоотношениях с другими людьми, нередко недооценивает себя и свои способности без достаточных на то оснований.

Сумма баллов **от 46 до 128** указывает на *низкий уровень самооценки*, при котором человек нередко болезненно переносит критические замечания в свой адрес, чаще старается подстроиться под мнение других людей, сильно страдает от избыточной застенчивости.

ТЕСТ-ОПРОСНИК ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ САМООЦЕНКИ

Автор: Л.Д.Столяренко.

Каждый человек имеет определенные представления об идеале наиболее ценных свойств личности. На эти качества люди ориентируются в процессе самовоспитания. Какие качества вы более всего цените в людях? У разных людей эти представления неодинаковы, а потому не совпадают результаты самовоспитания. Какие же представления об идеале имеются у вас? Разобраться в этом вам поможет следующее задание, которое выполняется в два этапа.

Этап 1. Разделите лист бумаги на четыре равные части, обозначьте каждую часть римскими цифрами I, II, III, IV.

Даны четыре набора слов, характеризующих положительные качества людей. Вы должны в каждом наборе качеств выделить те, которые более значимы и ценны для вас лично, которым вы отдаете предпочтение перед другими. Какие это качества и сколько их – каждый решает сам.

Внимательно прочитайте слова первого набора качеств. Выпишите в столбик наиболее ценные для вас качества вместе с их номерами, стоящими слева. Теперь приступайте ко второму набору качеств – и так до самого конца. В итоге вы должны получить четыре набора идеальных качеств.

Чтобы создать условия для одинакового понимания качеств всеми участниками психологического обследования, приводим толкование этих качеств:

I. Межличностные отношения, общение.

1. *Вежливость* – соблюдение правил приличия, учтивость.
2. *Заботливость* – мысль или действие, направленные к благополучию людей; попечение, уход.
3. *Искренность* – выражение подлинных чувств, правдивость, откровенность.
4. *Коллективизм* – способность поддерживать общую работу, общие интересы, коллективное начало.
5. *Отзывчивость* – готовность отозваться на чужие нужды.
6. *Радующие* – сердечное, ласковое отношение, соединенное с гостеприимством, с готовностью чем-нибудь услужить.
7. *Сочувствие* – отзывчивое, участливое отношение к переживаниям, несчастью людей.
8. *Тактичность* – чувство меры, создающее умение вести себя в обществе, не задевать достоинства людей.

9. *Терпимость* – умение без вражды относиться к чужому мнению, характеру, привычкам,
10. *Чуткость* – отзывчивость, сочувствие, способность легко понимать людей.
11. *Доброжелательность* – желание добра людям, готовность содействовать их благополучию.
12. *Приветливость* – способность выражать чувство личной приязни.
13. *Обаятельность* – способность очаровывать, притягивать к себе.
14. *Общительность* – способность легко входить в общение.
15. *Обязательность* – верность слову, долгу, обещанию.
16. *Ответственность* – необходимость, обязанность отвечать за свои поступки и действия.
17. *Откровенность* – открытость, доступность для людей.
18. *Справедливость* – объективная оценка людей в соответствии с истиной.
19. *Совместимость* – умение соединять свои усилия с активностью других при решении общих задач.
20. *Требовательность* – строгость, ожидание от людей выполнения своих обязанностей, долга.

II. Поведение

1. *Активность* – проявление заинтересованного отношения к окружающему миру и самому себе, к делам коллектива, энергичные поступки и действия.
2. *Гордость* – чувство собственного достоинства.
3. *Добродушие* – мягкость характера, расположение к людям.
4. *Порядочность* – честность, неспособность совершать подлые и антиобщественные поступки.
5. *Смелость* – способность принимать и осуществлять свои решения без страха.
6. *Твердость* – умение настоять на своем, не поддаваться давлению, непоколебимость, устойчивость.

7. *Уверенность* – вера в правильность поступков, отсутствие колебаний, сомнений.
8. *Честность* – прямота, искренность в отношениях и поступках.
9. *Энергичность* – решительность, активность поступков и действий.
10. *Энтузиазм* – сильное воодушевление, душевный подъем.
11. *Добросовестность* – честное выполнение своих обязанностей.
12. *Инициативность* – стремление к новым формам деятельности.
13. *Интеллигентность* – высокая культура, образованность, эрудиция.
14. *Настойчивость* – упорство в достижении целей.
15. *Решительность* – непреклонность, твердость в поступках, способность быстро принимать решения, преодолевая внутренние колебания.
16. *Принципиальность* – умение придерживаться твердых принципов, убеждений, взглядов на вещи и события.
17. *Самокритичность* – стремление оценивать свое поведение, умение вскрывать свои ошибки и недостатки.
18. *Самостоятельность* – способность осуществлять действия без чужой помощи, своими силами.
19. *Уравновешенность* – ровный, спокойный характер, поведение.
20. *Целеустремленность* – наличие ясной цели, стремление ее достичь.

III. Деятельность

1. *Вдумчивость* – глубокое проникновение в суть дела.
2. *Деловитость* – знание дела, предприимчивость, толковость.
3. *Мастерство* – высокое искусство в какой-либо области.
4. *Понятливость* – умение понять смысл, сообразительность.
5. *Скорость* – стремительность поступков и действий, быстрота.
6. *Собранность* – сосредоточенность, подтянутость.
7. *Точность* – умение действовать, как задано, в соответствии с образцом.

8. *Трудолюбие* – любовь к труду, общественно полезной деятельности, требующей напряжения.
9. *Увлеченность* – умение целиком отдаваться какому-либо делу.
10. *Усидчивость* – усердие в том, что требует длительного времени и терпения.
11. *Аккуратность* – соблюдение во всем порядка, тщательность работы, исполнительность.
12. *Внимательность* – сосредоточенность на выполняемой деятельности.
13. *Дальновидность* – прозорливость, способность предвидеть последствия, прогнозировать будущее.
14. *Дисциплинированность* – привычка к дисциплине, сознание долга перед обществом.
15. *Исполнительность* – старательность, хорошее исполнение заданий.
16. *Любознательность* – пытливость ума, склонность к приобретению новых знаний.
17. *Находчивость* – способность быстро находить выход из затруднительных положений.
18. *Последовательность* – умение выполнять задания, действия в строгом порядке, логически стройно.
19. *Работоспособность* – способность много и продуктивно работать.
20. *Скрупулезность* – точность до мелочей, особая тщательность.

IV. Переживания, чувства

1. *Бодрость* – ощущение полноты сил, деятельности, энергии.
2. *Бесстрашие* – отсутствие страха, храбрость.
3. *Веселость* – беззаботно-радостное состояние.
4. *Душевность* – искреннее дружелюбие, расположенность к людям.
5. *Милосердие* – готовность помочь, простить из сострадания, человеколюбия.
6. *Нежность* – проявление любви, ласки.

7. *Свободолюбие* – любовь и стремление к свободе, независимости.
8. *Сердечность* – задушевность, искренность в отношениях.
9. *Страстность* – способность целиком отдаваться увлечению.
10. *Стыдливость* – способность испытывать чувство стыда.
11. *Взволнованность* – мера переживания, душевное беспокойство.
12. *Восторженность* – большой подъем чувств, восторг, восхищение.
13. *Жалостливость* – склонность к чувству жалости, состраданию.
14. *Жизнерадостность* – постоянство чувства радости, отсутствие уныния.
15. *Любвеобильность* – способность сильно и многих любить.
16. *Оптимистичность* – жизнерадостное мироощущение, вера в успех.
17. *Сдержанность* – способность удержать себя от проявления чувств.
18. *Удовлетворенность* – ощущение удовольствия от исполнения желаний.
19. *Хладнокровность* – способность сохранять спокойствие и выдержку.
20. *Чувствительность* – легкость возникновения переживаний, чувств, повышенная восприимчивость к воздействиям извне.

Этап II. Внимательно рассмотрите качества личности, выписанные вами из первого набора (**И**), и найдите среди них такие, которыми вы обладаете **реально (Р)**. Обведите цифры при них кружком. Теперь переходите ко второму набору качеств, затем к третьему и четвертому.

Обработка результатов теста

Подсчитайте, сколько вы нашли у себя *реальных качеств (Р)*.

Подсчитайте количество *идеальных качеств*, выписанных вами (**И**; качества, выписанные на первом этапе), а затем вычислите их процентное отношение:

$$C = (P / И) * 100\%.$$

Уровни самооценки						
Неадекватно- низкий	Низкий	Ниже среднего	Средний	Выше среднего	Высокий	Неадекватно- высокий
Мужчины						
0-10	11-34	35-45	46-54	55-63	64-66	67
Женщины						
0-15	16-37	38-46	47-56	57-65	66-68	69

Интерпретация результатов теста:

Самооценка может быть *оптимальной* и *неоптимальной*. При оптимальной, адекватной самооценке субъект правильно соотносит свои возможности и способности, достаточно критически относится к себе, стремится реально смотреть на свои неудачи и успехи, старается ставить перед собой достижимые цели, которые можно осуществить на деле. К оценке достигнутого он подходит не только со своими мерками, но и старается предвидеть, как к этому отнесутся другие люди: товарищи по работе и близкие. Иными словами, **адекватная самооценка** является итогом постоянного поиска реальной меры, т.е. без слишком большой переоценки, но и без излишней критичности к своему общению, поведению, деятельности, переживаниям. Такая самооценка является наилучшей для конкретных условий и ситуаций.

К оптимальной относятся самооценки *«высокий уровень»* и *«выше среднего уровня»* (человек заслуженно ценит, уважает себя, доволен собой), а также *«средний уровень»* (человек уважает себя, но знает свои слабые стороны и стремится к самосовершенствованию, саморазвитию).

Самооценка может быть неоптимальной – чрезмерно завышенной или слишком заниженной.

На основе **неадекватно завышенной самооценки** у человека возникает неправильное представление о себе, идеализированный образ своей личности и возможностей, своей ценности для окружающих, для общего дела. В таких случаях человек идет на игнорирование неудач ради сохранения привычной высокой оценки самого себя, своих поступков и дел. Происходит острое эмоциональное «отталкивание» всего, что нарушает представление о себе. Восприятие реальной действительности искажается, отношение к ней становится неадекватным – чисто эмоциональным. Рациональное зерно оценки выпадает полностью. Поэтому справедливое замечание начинает восприниматься как придирка, а объективная оценка результатов работы – как несправедливо заниженная. Неудача предстает как следствие чьих-то козней или неблагоприятно сложившихся обстоятельств, ни в коей мере не зависящих от действий самой личности.

Человек с **завышенной неадекватной самооценкой** не желает признавать, что все это – следствие собственных ошибок, лени, недостатка знаний, способностей или неправильного поведения. Возникает тяжелое эмоциональное состояние – аффект неадекватности, главной причиной которого является стойкость сложившегося стереотипа завышенной оценки своей личности. Если же высокая самооценка пластична, меняется в соответствии с реальным положением дел – увеличивается при успехе и снижается при неудаче, то это может способствовать развитию личности, так как ей приходится прикладывать максимум усилий для достижения поставленных целей, развивать свои способности и волю.

Самооценка может быть и заниженной, т. е. ниже реальных возможностей личности. Обычно это приводит к неуверенности в себе, робости и отсутствию дерзаний, невозможности реализовать свои способности. Такие люди не ставят перед собой труднодостижимых целей, ограничиваются решением обыденных задач, слишком критичны к себе.

Слишком высокая или слишком низкая самооценка нарушают процесс самоуправления, искажают самоконтроль. Особенно это заметно в общении, где лица с завышенной и заниженной самооценкой выступают причиной конфликтов. При *завышенной самооценке* конфликты возникают из-за пренебрежительного отношения к другим людям и неуважительного обращения с ними, слишком резких и необоснованных высказываний в их адрес, нетерпимости к чужому мнению, проявлению высокомерия и зазнайства. Низкая критичность к себе мешает им даже замечать, как они оскорбляют других высокомерием и непрекращаемостью суждений.

При *заниженной самооценке* конфликты могут возникать из-за чрезмерной критичности этих людей. Они очень требовательны к себе и еще более требовательны к другим, не прощают ни одного промаха или ошибки, склонны постоянно подчеркивать недостатки других. И хотя это делается из самых лучших побуждений, все же становится причиной конфликтов в силу того, что немногие могут терпеть систематическое «пиление». Когда в тебе видят только плохое и постоянно указывают на это, то возникает неприязнь к источнику таких оценок, мыслей и действий.

Аффект неадекватности возникает как попытка лиц с завышенной самооценкой оградить себя от реальных обстоятельств и сохранить привычную самооценку. Это приводит к нарушению отношений с другими людьми. Переживание обиды и несправедливости позволяет чувствовать себя хорошо, оставаться на должной высоте в собственных глазах, считать себя пострадавшим или обиженным. Это возвышает человека в его собственных глазах и исключает недовольство собой. Потребность в завышенной самооценке удовлетворяется и отпадает необходимость изменить ее, т. е. вплотную заняться само управлением. Неизбежно возникают конфликты с людьми, которые имеют иные представления о данной личности, ее способностях, возможностях и ценности для общества. *Аффект неадекватности – это психологическая защита*, она является временной мерой, поскольку не решает главной задачи, а именно – коренного изменения неоптимальной самооценки, выступающей причиной возникновения неблагоприятных межличностных отношений.

Данные методики позволяют решить еще несколько исследовательских и практических задач. Вот некоторые из них:

I. Существует несколько форм активности человека: общение, поведение, деятельность, переживания. Личность можно рассматривать и как субъект самоуправления. Поскольку одновременное осуществление всех этих форм активности затруднительно, то личность проявляет интерес к одной-двум сферам своей жизни. Действительно, каждый наблюдал людей, которые живут «в мире людей», «в замкнутом мире», «в мире дел» и «в мире чувств». Естественным будет предположить, что при выполнении методики люди выбирают больше качеств в той сфере, которая их больше интересует. Это и позволяет *узнать, в какой области лежат их интересы, их предпочтения*. С этой целью нужно подсчитать, сколько было выписано «идеальных» качеств по каждому из четырех блоков и сравнить между собой полученные числа.

Ведущим будет тот уровень активности человека, где больше всего собрано «идеальных» и «реальных» качеств, а также их процентное отношение.

II. Можно получить *представление о ценностных ориентирах какой-либо группы*, отличающейся от других по возрасту, полу, профессии; для этого нужно подсчитать, сколько человек выбрало то или иное качество и с каким рангом значимости. Если это число перевести в проценты, то открывается интересная возможность сравнивать между собой группы по предпочтению свойств личности, по степени важности для нее отдельных свойств. Ранжирование этих свойств по количеству людей, выбравших это свойство, показывает, какое место принадлежит ему в целостной системе представлений о личности.

III. Можно получить *представление о том, чем отличается каждый конкретный человек от других людей по своим ценностным ориентирам*. Для этого нужно создать усредненный «портрет» ценностных ориентации группы, в которую он входит. Затем нужен качественный анализ выбранных им качеств и тех свойств личности, которые чаще всего встречаются в группе в целом. Так, на фоне групповых предпочтений удастся выявить индивидуальные особенности.

УРОВЕНЬ СУБЪЕКТИВНОГО КОНТРОЛЯ

Автор: М.К. Тутушкина.

Методика представляет собой модифицированный вариант опросника американского психолога Дж. Роттера. С его помощью можно оценить уровень субъективного контроля над разнообразными ситуациями, другими словами, определить степень ответственности человека за свои поступки и свою жизнь. Люди различаются по тому, как они объясняют причины значимых для себя событий и где локализуют контроль над ними. Возможны два полярных типа такой локализации: **экстернальный (внешний локус)** и **интернальный (внутренний локус)**. Первый тип проявляется, когда человек полагает, что происходящее с ним не зависит от него, а является результатом действия внешних причин (например, случайности или вмешательства других людей). Во втором случае человек интерпретирует значимые события как результат своих собственных усилий. Рассматривая два полярных типа локализации, следует помнить, что для каждого человека характерен свой уровень субъективного контроля над значимыми ситуациями. Локус же контроля конкретной личности более или менее универсален по отношению к разным типам событий, с которыми ей приходится сталкиваться, как в случае удач, так и в случае неудач.

В целом людям с экстернальным локусом контроля в большей степени присуще конформное и уступчивое поведение, они предпочитают работать в группе, чаще пассивны, зависимы, тревожны и не уверены в себе. Люди с интернальным локусом более активны, независимы, самостоятельны в работе, они чаще имеют положительную самооценку, что связано с выраженной уверенностью в себе и терпимостью к другим людям. Таким образом, степень интернальности каждого человека связана с его отношением к своему развитию и личностному росту.

Опросник УСК состоит из 44 предложений-утверждений, касающихся экстернальности-интернальности в межличностных (производственных и семейных) отношениях, а также в отношении собственного здоровья.

Инструкция: Прочитав каждое утверждение, решите для себя согласны вы с ним или нет. В случае согласия поставьте рядом с порядковым номером предложения знак «+» (можно это сделать на отдельном листе бумаги). Если вы не согласны с данным утверждением, то рядом с порядковым номером поставьте знак «-». Будьте внимательны при выполнении этой работы и в то же время старайтесь подолгу не задерживаться и не раздумывать по поводу отдельного утверждения.

Опросник УСК

1. Продвижение по службе больше зависит от удачного стечения обстоятельств, чем от способностей и усилий человека.
2. Большинство разводов происходит от того, что люди не захотели приспособиться друг к другу.
3. Болезнь - дело случая: если уж суждено заболеть, то ничего не поделаешь.

4. Люди оказываются одинокими из-за того, что сами не проявляют интереса и дружелюбия к окружающим.
5. Осуществление моих желаний часто зависит от везения.
6. Бесплезно предпринимать усилия для того, чтобы завоевать симпатию других людей.
7. Внешние обстоятельства - родители и благосостояние - влияют на семейное счастье не меньше, чем отношения супругов.
8. Я часто чувствую, что мало влияю на то, что происходит со мной.
9. Как правило, руководство оказывается более эффективным, когда полностью контролирует действия подчиненных, а не полагается на их самостоятельность.
10. Мои отметки в школе зависели от случайных обстоятельств (например, настроения учителя) больше, чем от моих собственных усилий.
11. Когда я строю планы, то я, в общем, верю, что смогу их осуществить.
12. То, что многим людям кажется удачей или везением, на самом деле является результатом долгих целенаправленных усилий.
13. Думаю, что правильный образ жизни может больше помочь здоровью, чем врачи и лекарства.
14. Если люди не подходят друг другу, то как бы они ни старались наладить семейную жизнь, они все равно не смогут это сделать.
15. Тот хорошее, что я делаю, обычно бывает по достоинству оценено другими.
16. Дети вырастают такими, какими их воспитывают родители.
17. Думаю, что случай или судьба не играют важной роли в моей жизни.
18. Я стараюсь не планировать далеко вперед, потому что многое зависит от того, как сложатся обстоятельства.
19. Мои отметки в школе больше всего зависели от моих усилий и степени подготовленности.
20. В семейных конфликтах я чаще чувствую вину за собой, чем за противоположной стороной.
21. Жизнь большинства людей зависит от стечения обстоятельств.
22. Я предпочитаю такое руководство, при котором можно самостоятельно определять, что и как делать.
23. Думаю, что мой образ жизни ни в коей мере не является причиной моих болезней.
24. Как правило, именно неудачное стечение обстоятельств мешает людям добиться успеха в своем деле.
25. В конце концов, за плохое управление организацией ответственны сами люди, которые в ней работают.

26. Я часто чувствую, что ничего не могу изменить в сложившихся отношениях в семье.
27. Если я очень захочу, то смогу расположить к себе почти любого.
28. На подрастающее поколение влияет так много разных обстоятельств, что усилия родителей по их воспитанию часто оказываются бесполезными.
29. То, что со мной случается, это дело моих собственных рук.
30. Человек, который не смог добиться успеха в своей работе, скорее всего не проявил достаточных усилий.
31. Трудно бывает понять, почему руководители поступают именно так, а не иначе.
32. Чаще всего я могу добиться от членов моей семьи того, чего хочу.
33. В неприятностях и неудачах, которые были в моей жизни, чаще всего виноваты другие люди, чем я сам.
34. Ребенка всегда можно уберечь от простуды, если за ним следить и правильно его одевать.
35. В сложных обстоятельствах я предпочитаю подождать, пока проблемы не решатся сами собой.
36. Успех является результатом упорной работы и мало зависит от случая или везения.
37. Я чувствую, что от меня больше, чем от кого бы то ни было, зависит счастье моей семьи.
38. Мне всегда трудно понять, почему я нравлюсь одним людям и не нравлюсь другим.
39. Я всегда предпочитаю принять решение и действовать самостоятельно, а не надеяться на помощь других людей или на судьбу.
40. К сожалению, заслуги человека часто остаются непризнанными, несмотря на все его старания.
41. В семейной жизни бывают такие случаи, когда невозможно разрешить проблемы даже при самом сильном желании.
42. Способные люди, не сумевшие реализовать свои возможности, должны винить в этом только самих себя.
43. Многие мои успехи были возможны только благодаря помощи других людей.
44. Большинство неудач в моей жизни произошло от неумения, незнания или лени и мало зависело от везения или невезения.

Обработку заполненных ответов следует проводить по приведенным ниже ключам, суммируя совпадающие с ключом ответы. К опроснику УСК прилагается семь ключей, соответствующих семи шкалам:

- Шкала общей интернальности (Ио).

Высокий показатель по этой шкале соответствует высокому уровню субъективного контроля над любыми значимыми ситуациями. Такие люди считают, что большинство важных событий в их жизни было результатом их собственных действий, что они могут ими управлять и, следовательно, берут на себя ответственность за свою жизнь в целом. Низкий показатель по шкале Ио соответствует низкому уровню субъективного контроля. Такие люди не видят связи между своими действиями и значимыми событиями, которые они рассматривают как результат случая или действия других людей. Для определения УСК по данной шкале необходимо помнить, что максимальное значение показателя по ней равно 44, а минимальное - 0.

➤ Шкала интернальности в области достижений (Ид).

Высокий показатель по этой шкале соответствует высокому уровню субъективного контроля над эмоционально положительными событиями. Такие люди считают, что всего самого хорошего в своей жизни они добились сами и что они способны с успехом идти к намеченной цели в будущем. Низкий показатель по шкале Ид свидетельствует о том, что человек связывает свои успехи, достижения и радости с внешними обстоятельствами - везением, счастливой судьбой или помощью других людей. Максимальное значение показателя по этой шкале равно 12, минимальное - 0.

➤ Шкала интернальности в области неудач (Ин).

Высокий показатель по этой шкале говорит о развитом чувстве субъективного контроля по отношению к отрицательным событиям и ситуациям, что проявляется в склонности обвинять самого себя в разнообразных неприятностях и неудачах. Низкий показатель свидетельствует о том, что человек склонен приписывать ответственность за подобные события другим людям или считать их результатами невезения. Максимальное значение Ин - 12, минимальное - 0.

➤ Шкала интернальности в семейных отношениях (Ис).

Высокий показатель Ис означает, что человек считает себя ответственным за события, происходящие в его семейной жизни. Низкий Ис указывает на то, что субъект считает своих партнеров причиной значимых ситуаций, возникающих в его семье. Максимальное значение Ис - 10, минимальное - 0.

➤ Шкала интернальности в области производственных отношений (Ип).

Высокий Ип свидетельствует о том, что человек считает себя, свои действия важным фактором организации собственной производственной деятельности, в частности, в своем продвижении по службе. Низкий Ип указывает на склонность придавать более важное значение внешним обстоятельствам - руководству, коллегам по работе, везению - невезению. Максимум Ип - 8, минимум - 0.

➤ Шкала интернальности в области межличностных отношений (Им).

Высокий показатель по Им свидетельствует о том, что человек чувствует себя способным вызывать уважение и симпатию других людей. Низкий Им

указывает на то, что субъект не склонен брать на себя ответственность за свои отношения с окружающими. Максимальное значение Им - 4, минимальное - 0.

➤ Шкала интернальности в отношении здоровья и болезни (Из).

Высокий показатель Из свидетельствует о том, что человек считает себя во многом ответственным за свое здоровье и полагает, что выздоровление зависит преимущественно от его действий. Человек с низким Из считает здоровье и болезнь результатом случая и надеется на то, что выздоровление придет в результате действий других людей, прежде всего врачей. Максимальное значение Из - 4, минимальное - 0.

Ключи для обработки результатов опросника

Ио:	«+»	2, 4, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 20, 22, 25, 27, 29, 32, 34, 36, 37, 39, 42, 44
	«-»	1, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 14, 18, 21, 23, 24, 26, 28, 31, 33, 38, 40, 41, 43
Ид:	«+»	12, 15, 27, 32, 36, 37
	«-»	1, 5, 6, 14, 26, 43
Ин:	«+»	2, 4, 20, 31, 42, 44
	«-»	7, 24, 33, 38, 40, 41
Ис:	«+»	2, 16, 20, 32, 37
	«-»	7, 14, 26, 28, 41
Ип:	«+»	19, 22, 25, 42
	«-»	1, 9, 10, 30
Им:	«+»	4, 27
	«-»	6, 38
Из:	«+»	13, 34
	«-»	3, 23

ШКАЛА ОЦЕНКИ УРОВНЯ РЕАКТИВНОЙ И ЛИЧНОСТНОЙ ТРЕВОЖНОСТИ

Автор: Ч.Д. Спилберг, Ю.Л. Ханин.

Другое название: «Шкала самооценки Спилбергера-Ханина»

Измерение тревожности как свойства личности особенно важно, так как это свойство во многом обуславливает поведение субъекта. Определенный уровень тревожности – естественная и обязательная особенность активной деятельной личности. У каждого человека существует свой оптимальный, или желательный уровень тревожности - это так называемая полезная тревожность. Оценка человеком своего состояния в этом отношении является для него существенным компонентом самоконтроля и самовоспитания.

Под личностной тревожностью понимается устойчивая индивидуальная характеристика, отражающая предрасположенность субъекта к тревоге и предполагающая наличие у него тенденции воспринимать достаточно широкий «веер» ситуаций как угрожающие, отвечая на каждую из них определенной реакцией. Как предрасположенность, личная тревожность активизируется при восприятии определенных стимулов, расцениваемых человеком как опасные для самооценки, самоуважения. Ситуативная или реактивная тревожность как состояние характеризуется субъективно переживаемыми эмоциями: напряжением, беспокойством, озабоченностью, нервозностью. Это состояние возникает как эмоциональная реакция на стрессовую ситуацию и может быть разным по интенсивности и динамичности во времени.

Личности, относимые к категории высокотревожных, склонны воспринимать угрозу своей самооценке и жизнедеятельности в обширном диапазоне ситуаций и реагировать весьма выраженным состоянием тревожности. Если психологический тест выражает у испытуемого высокий показатель личностной тревожности, то это дает основание предполагать у него появление состояния тревожности в разнообразных ситуациях, особенно когда они касаются оценки его компетенции и престижа.

Большинство из известных методов измерения тревожности позволяет оценить только или личностную, или состояние тревожности, либо более специфические реакции. Единственной методикой, позволяющей дифференцировано измерять тревожность и как личностное свойство, и как состояние является методика, предложенная Ч. Д. Спилбергером. На русском языке его шкала была адаптирована Ю. Л. Ханиным.

Шкала реактивной тревожности (РТ)

Инструкция: Прочитайте внимательно каждое из приведенных ниже предложений и зачеркните цифру в соответствующей графе справа в зависимости от того, как вы себя чувствуете в данный момент. Над вопросами долго не задумывайтесь, поскольку правильных и неправильных ответов нет.

№	Суждение	Нет, это не так	Пожалуй, так	Верно	Совершенно верно
1	Я спокоен	1	2	3	4

2	Мне ничто не угрожает	1	2	3	4
3	Я нахожусь в напряжении	1	2	3	4
4	Я испытываю сожаление	1	2	3	4
5	я чувствую себя свободно	1	2	3	4
6	Я расстроен	1	2	3	4
7	Меня волнуют возможные неудачи	1	2	3	4
8	Я чувствую себя отдохнувшим	1	2	3	4
9	Я не доволен собой	1	2	3	4
10	Я испытываю чувство внутреннего удовлетворения	1	2	3	4
11	Я уверен в себе	1	2	3	4
12	Я нервничаю	1	2	3	4
13	Я не нахожу себе места	1	2	3	4
14	Я взвинчен	1	2	3	4
15	Я не чувствую скованности, напряженности	1	2	3	4
16	Я доволен	1	2	3	4
17	Я озабочен	1	2	3	4
18	Я слишком возбужден и мне не по себе	1	2	3	4
19	Мне радостно	1	2	3	4
20	Мне приятно	1	2	3	4

Шкала личностной тревожности (ЛТ)

Инструкция: Прочитайте внимательно каждое из приведенных ниже предложений и зачеркните цифру в соответствующей графе справа в зависимости от того, как вы себя чувствуете обычно. Над вопросами долго не думайте, поскольку правильных или неправильных ответов нет.

№	Суждение	Нет, это не так	Пожалуй, так	Верно	Совершенно верно
21	Я испытываю удовольствие	1	2	3	4
22	Я очень быстро устаю	1	2	3	4
23	Я легко могу заплакать	1	2	3	4
24	Я хотел бы быть таким же счастливым, как и другие	1	2	3	4
25	Нередко я проигрываю из-за того, что недостаточно быстро принимаю решения	1	2	3	4
26	Обычно я чувствую себя бодрым	1	2	3	4
27	Я спокоен, хладнокровен и собран	1	2	3	4

28	Ожидаемые трудности обычно очень тревожат меня	1	2	3	4
29	Я слишком переживаю из-за пустяков	1	2	3	4
30	Я вполне счастлив	1	2	3	4
31	Я принимаю все слишком близко к сердцу	1	2	3	4
32	Мне не хватает уверенности в себе	1	2	3	4
33	Обычно я чувствую себя в безопасности	1	2	3	4
34	Я стараюсь избегать критических ситуаций	1	2	3	4
35	У меня бывает хандра	1	2	3	4
36	Я доволен	1	2	3	4
37	Всякие пустяки отвлекают и волнуют меня	1	2	3	4
38	Я так сильно переживаю свои разочарования, что потом долго не могу о них забыть	1	2	3	4
39	Я уравновешенный человек	1	2	3	4
40	Меня охватывает сильное беспокойство, когда я думаю о своих делах и заботах	1	2	3	4

Обработка и интерпретация результатов

Показатели РТ и ЛТ подсчитываются по формулам:

$$РТ = \Sigma_1 - \Sigma_2 + 35,$$

где Σ_1 - сумма зачеркнутых цифр на бланке по пунктам шкалы 3, 4, 6, 7, 9, 12, 13, 14, 17, 18;

Σ_2 - сумма остальных зачеркнутых цифр по пунктам 1, 2, 5, 8, 10, 11, 15, 16, 19, 20.

$$ЛТ = \Sigma_1 - \Sigma_2 + 35,$$

где Σ_1 - сумма зачеркнутых цифр на бланке по пунктам шкалы 22, 23, 24, 25, 28, 29, 31, 32, 34, 35, 37, 38, 40;

Σ_2 - сумма остальных зачеркнутых цифр по пунктам 21, 26, 27, 30, 33, 36, 39.

При *интерпретации* результат можно оценивать так:

до 30 - низкая тревожность;

31 - 45 - умеренная тревожность;

46 и более - высокая тревожность.

Значительные отклонения от уровня умеренной тревожности требуют особого внимания, высокая тревожность предполагает склонность к появлению состояния тревоги у человека в ситуациях оценки его компетентности. В этом случае следует снизить субъективность значимость ситуации и задач и перенести акцент на осмысление деятельности и формирование чувства уверенности в успехе.

Низкая тревожность, наоборот, требует повышения чувства ответственности и внимания к мотивам деятельности. Но иногда очень низкая

тревожность активного вытеснения личностью высокой тревоги ставит целью показать себя в «лучшем свете».

Шкалу можно успешно использовать в целях саморегуляции, в целях руководства и психокоррекционной деятельности.

ИЗМЕРЕНИЕ ЛИЧНОСТНОГО КАЧЕСТВА НАСТОЙЧИВОСТИ

Описание: Тест позволяет оценить персональную степень настойчивости в достижении цели. Рекомендуется результат теста «Настойчивость» анализировать вместе с результатами следующих тестов: «Мотивация к избеганию неудач» и «Мотивация к успеху», «Готовность к риску». Тест может применяться для группового и индивидуального обследования.

Вопрос 1. Ответ работнику, требующему особого снисхождения к себе.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 2. Ответ работнику, настойчиво требующему вашей помощи.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 3. Обращение за помощью к другим.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 4. Обращение к людям, занимающим высокие должности и очень занятым.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 5. Производственные совещания по вопросам реорганизации.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 6. Отношения с работником, плохо выполняющим свои обязанности и при этом выдвигающим свои требования.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 7. Обсуждение с подчиненным вопросов условий и оплаты труда.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 8. Требовательность к работнику, работающему «из-под палки».

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 9. Применение различного рода наказаний.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 10. Увольнение нерадивого работника.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 11. Работа с людьми, недооценивающими вас или безразличными к вашим идеям.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 12. Обсуждение с начальством вопросов повышения вас в должности или в оплате.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 13. Отстаивание своих интересов.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 14. Аккуратное выполнение всех запланированных дел.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 15. Отстаивание собственного мнения, отличного от мнения руководства.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 16. Отказ от несущественного задания, хотя ваше время и позволяет его выполнить.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 17. Необходимость заниматься второстепенными делами в ущерб главному.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 18. Разрешение конфликтных ситуаций.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)
3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Вопрос 19. Выступление перед аудиторией.

1. не сложно, легко добиваюсь успеха (1 б.)
2. средняя сложность (2 б.)

3. очень сложно, требует значительных усилий (3 б.)

Выводы:

0 - 30. Ваша оценка: высокая настойчивость в достижении цели. По сути настойчивость - личностное качество, характеризуется способностью человека преодолевать внешние и внутренние препятствия при достижении поставленной задачи. Вы как личность способны достичь гораздо большего, чем сейчас. Может быть, приложите дополнительные усилия для получения более впечатляющего результата?

31 - 45. Ваша оценка: средняя настойчивость в достижении цели. По сути настойчивость - это личностное качество, характеризуется способностью человека преодолевать внешние и внутренние препятствия при достижении поставленной задачи. Вы вполне можете прикладывать усилия постепенно, не торопясь - в результате получите объективный итог своей настойчивой работы, который может быть выражен в конкретной форме.

46 - 57. Ваша оценка: низкая настойчивость в достижении цели. По сути настойчивость - личностное качество, характеризуется способностью человека преодолевать внешние и внутренние препятствия при достижении поставленной задачи. Вы явно не торопитесь заниматься своим личностным ростом, и препятствия, которые вам встречаются на пути, зачастую вызывают у вас страх и тормозят деятельность. Но вам стоит понять, что препятствия - это нормальная категория человеческой жизни, и к ним надо привыкать и с ними бороться - преодолевать. Ну, сколько можно от них бегать?

ИЗМЕРЕНИЕ МОТИВАЦИИ К УСПЕХУ

Описание: Тест разработан Т. Элерсом и оценивает силу мотивации к достижению цели, к успеху. Результат теста «Мотивация к успеху» следует анализировать вместе с результатами двух следующих тестов: «Мотивация к избеганию неудач» и «Готовность к риску». Тест может применяться для группового и индивидуального обследования.

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на неопределенное время.

1. да (0 б.)

2. нет (0 б.)

2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100% выполнить задание.

1. да (1 б.)

2. нет (0 б.)

3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.

1. да (1 б.)

2. нет (0 б.)

4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.

1. да (1 б.)

2. нет (0 б.)

5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.

1. да (1 б.)

2. нет (0 б.)

6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.

1. да (0 б.)

2. нет (1 б.)

7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.

1. да (1 б.)

2. нет (0 б.)

8. Я более доброжелателен, чем другие.

1. да (1 б.)

2. нет (0 б.)

9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что, решив проблему, я добился бы успеха.

1. да (1 б.)

2. нет (0 б.)

10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.

1. да (1 б.)

2. нет (0 б.)

11. Усердие - это не основная моя черта.

1. да (0 б.)

2. нет (0 б.)

12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.

1. да (0 б.)
2. нет (0 б.)
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.
 1. да (0 б.)
 2. нет (1 б.)
14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.
 1. да (1 б.)
 2. нет (0 б.)
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.
 1. да (1 б.)
 2. нет (0 б.)
16. Препятствия делают мои решения более твердыми.
 1. да (1 б.)
 2. нет (0 б.)
17. Во мне легко возбудить честолюбие.
 1. да (1 б.)
 2. нет (0 б.)
18. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.
 1. да (0 б.)
 2. нет (1 б.)
19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.
 1. да (0 б.)
 2. нет (0 б.)
20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.
 1. да (0 б.)
 2. нет (1 б.)
21. Нужно полагаться только на самого себя.
 1. да (1 б.)
 2. нет (0 б.)
22. В жизни мало вещей более важных, чем деньги.
 1. да (1 б.)
 2. нет (0 б.)
23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.
 1. да (0 б.)
 2. нет (0 б.)
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
 1. да (0 б.)
 2. нет (1 б.)
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.
 1. да (1 б.)
 2. нет (0 б.)
26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.
 1. да (1 б.)

2. нет (0 б.)

27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.

1. да (0 б.)

2. нет (1 б.)

28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.

1. да (1 б.)

2. нет (0 б.)

29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.

1. да (1 б.)

2. нет (0 б.)

30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.

1. да (1 б.)

2. нет (0 б.)

31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.

1. да (0 б.)

2. нет (1 б.)

32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.

1. да (1 б.)

2. нет (0 б.)

33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.

1. да (0 б.)

2. нет (0 б.)

34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.

1. да (0 б.)

2. нет (0 б.)

35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.

1. да (0 б.)

2. нет (0 б.)

36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.

1. да (0 б.)

2. нет (1 б.)

37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работы других.

1. да (1 б.)

2. нет (0 б.)

38. Многое, за что я берусь, я не довожу до конца.

1. да (0 б.)

2. нет (1 б.)

39. Я завидую людям, которые не загружены работой.

1. да (0 б.)

2. нет (1 б.)

40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.

1. да (0 б.)

2. нет (0 б.)

41. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду на все, вплоть до крайних мер.

1. да (1 б.)

2. нет (0 б.)

Выводы:

0 - 10. Ваша оценка: низкая мотивация к успеху. Исследования показали, что люди, умеренно сильно ориентированные на успех, предпочитают средний уровень риска. Те же, кто боится неудач, предпочитают малый или, наоборот, слишком большой уровень риска. Чем выше мотивация человека к успеху - достижению цели, тем ниже готовность к риску. При этом мотивация к успеху влияет и на надежду на успех: при сильной мотивации к успеху надежды на успех обычно скромнее, чем при слабой мотивации к успеху. К тому же людям, настроенным на успех и имеющим большие надежды на него, свойственно избегать высокого риска. Те, кто сильно ориентирован на успех и имеют высокую готовность к риску, реже попадают в несчастные случаи, чем те, которые имеют высокую готовность к риску, но высокую мотивацию к избеганию неудач (защиту). И наоборот, когда у человека имеется высокая мотивация к избеганию неудач (защита), то это препятствует настрою на успех, то есть достижению цели.

11 - 16. Ваша оценка: средний уровень мотивации к успеху. Исследования показали, что люди, умеренно ориентированные на успех, предпочитают средний уровень риска. Те же, кто боится неудач, предпочитают малый или, наоборот, слишком большой уровень риска. Чем выше мотивация человека к успеху - достижению цели, тем ниже готовность к риску. При этом мотивация к успеху влияет и на надежду на успех: при сильной мотивации к успеху надежды на успех обычно скромнее, чем при слабой мотивации к успеху. К тому же людям, настроенным на успех и имеющим большие надежды на него, свойственно избегать высокого риска. Те, кто сильно ориентирован на успех и имеют высокую готовность к риску, реже попадают в несчастные случаи, чем те, которые имеют высокую готовность к риску, но высокую мотивацию к избеганию неудач (защиту). И наоборот, когда у человека имеется высокая мотивация к избеганию неудач (защита), то это препятствует настрою на успех, то есть достижению цели.

17 - 20. Ваша оценка: умеренно высокий уровень мотивации к успеху. Исследования показали, что люди, умеренно сильно ориентированные на успех, предпочитают средний уровень риска. Те же, кто боится неудач, предпочитают малый или, наоборот, слишком большой уровень риска. Чем выше мотивация человека к успеху - достижению цели, тем ниже готовность к риску. При этом мотивация к успеху влияет и на надежду на успех: при сильной мотивации к успеху надежды на успех обычно скромнее, чем при слабой мотивации к успеху. К тому же людям, настроенным на успех и имеющим большие надежды на него, свойственно избегать высокого риска. Те, кто сильно ориентирован на успех и имеют высокую готовность к риску, реже попадают в несчастные случаи, чем те, которые имеют высокую готовность к риску, но высокую

мотивацию к избеганию неудач (защиту). И наоборот, когда у человека имеется высокая мотивация к избеганию неудач (защита), то это препятствует настрою на успех, то есть достижению цели.

21 - 32. Ваша оценка: слишком высокий уровень мотивации к успеху. Исследования показали, что люди, умеренно сильно ориентированные на успех, предпочитают средний уровень риска. Те же, кто боится неудач, предпочитают малый или, наоборот, слишком большой уровень риска. Чем выше мотивация человека к успеху - достижению цели, тем ниже готовность к риску. При этом мотивация к успеху влияет и на надежду на успех: при сильной мотивации к успеху надежды на успех обычно скромнее, чем при слабой мотивации к успеху. К тому же людям, настроенным на успех и имеющим большие надежды на него, свойственно избегать высокого риска. Те, кто сильно ориентирован на успех и имеют высокую готовность к риску, реже попадают в несчастные случаи, чем те, которые имеют высокую готовность к риску, но высокую мотивацию к избеганию неудач (защиту). И наоборот, когда у человека имеется высокая мотивация к избеганию неудач (защита), то это препятствует настрою на успех, то есть достижению цели.

ИЗМЕРЕНИЕ ГОТОВНОСТИ К РИСКУ

Описание: Тест Шуберта позволяет оценить степень готовности к риску. Риск понимается как действие наудачу в надежде на счастливый исход или как возможная опасность, как действие, совершаемое в условиях неопределенности. Результат теста «Готовность к риску» следует анализировать вместе с результатами двух следующих тестов: «Мотивация к избеганию неудач» и «Мотивация к успеху». Тест может применяться для группового и индивидуального обследования.

1. Превысили бы вы установленную скорость, чтобы быстрее оказать необходимую медицинскую помощь тяжелобольному человеку?

1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)

2. Согласились бы вы ради хорошего заработка участвовать в опасной и длительной экспедиции?

1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)

3. Встали бы вы на пути убегающего опасного взломщика?

1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)

4. Могли бы ехать на подножке товарного вагона при скорости более 100 км/час?

1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)

5. Можете ли Вы на другой день после бессонной ночи нормально работать?

1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)

6. Стали бы Вы переходить очень холодную реку?

1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
2. больше «да», чем «нет» (3 б.)

3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)
7. Одолжили бы Вы другу большую сумму денег, будучи не совсем уверенным, что он сможет Вам вернуть эти деньги?
1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)
8. Вошли бы Вы вместе с укротителем в клетку со львами при его заверении, что это безопасно?
1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)
9. Могли бы Вы под руководством извне залезть на высокую фабричную трубу?
1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)
10. Могли бы Вы без тренировки управлять парусной лодкой?
1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)
11. Рискнули бы Вы схватить за уздечку бегущую лошадь?
1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)
12. Могли бы Вы после 10 стаканов пива ехать на велосипеде?
1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)
13. Могли бы Вы совершить прыжок с парашютом?
1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)

- 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
- 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)

14. Могли бы Вы при необходимости проехать без билета от Таллинна до Москвы?

- 1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
- 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
- 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
- 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
- 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)

15. Могли бы Вы совершить автотурне, если бы за рулем сидел ваш знакомый, который совсем недавно был в тяжелом дорожном происшествии?

- 1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
- 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
- 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
- 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
- 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)

16. Могли бы Вы с 10 – метровой высоты прыгнуть на тент пожарной команды?

- 1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
- 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
- 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
- 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
- 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)

17. Могли бы Вы, чтобы избавиться от затяжной болезни с постельным режимом, пойти на опасную для жизни операцию?

- 1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
- 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
- 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
- 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
- 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)

18. Могли бы вы спрыгнуть с подножки товарного вагона, движущегося со скоростью 50 км/час?

- 1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
- 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
- 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
- 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
- 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)

19. Могли бы Вы в виде исключения вместе с семьей другими людьми, подняться в лифте, рассчитанном только на шесть человек?

- 1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
- 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
- 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
- 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
- 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)

20. Могли бы Вы за большое денежное вознаграждение перейти с завязанными глазами оживленный уличный перекресток?

1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)
21. Взялись бы Вы за опасную работу, если бы за нее хорошо платили?
1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)
22. Могли бы Вы после 10 рюмок водки вычислять проценты?
1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)
23. Могли бы Вы по указанию Вашего начальника взяться за высокочастотный провод, если бы он заверил Вас, что провод обесточен?
1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)
24. Могли бы Вы после некоторых предварительных объяснений управлять вертолетом?
1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)
25. Могли бы вы, имея билеты, но без денег и продуктов, доехать из Москвы до Хабаровска?
1. полностью согласен, полное «да» (4 б.)
 2. больше «да», чем «нет» (3 б.)
 3. ни «да», ни «нет», нечто среднее (2 б.)
 4. больше «нет», чем «да» (1 б.)
 5. полностью не согласен, полное «нет» (0 б.)

Выводы:

0 - 20. Ваша оценка - Чрезмерная осторожность. Известно, что, к примеру, высокая готовность к риску сопровождается низкой мотивацией к избеганию неудач (защитной). Готовность к риску достоверно связана прямо пропорционально с числом допущенным ошибок. Исследования дали также следующие результаты: с возрастом готовность к риску падает; у более

опытных работников готовность к риску ниже, чем у неопытных; у женщин готовность к риску реализуется при более определенных условиях, чем у мужчин; у военных командиров и руководителей предприятий готовность к риску выше, чем у студентов; с ростом отверженности личности, в ситуации внутреннего конфликта растет готовность к риску; в условиях группы готовность к риску проявляется сильнее, чем при действиях в одиночку, и зависит от групповых ожиданий.

21 - 39. Ваша оценка - Слишком осторожны. Известно, что, к примеру, высокая готовность к риску сопровождается низкой мотивацией к избеганию неудач (защитной). Готовность к риску достоверно связана прямо пропорционально с числом допущенным ошибок. Исследования дали также следующие результаты: с возрастом готовность к риску падает; у более опытных работников готовность к риску ниже, чем у неопытных; у женщин готовность к риску реализуется при более определенных условиях, чем у мужчин; у военных командиров и руководителей предприятий готовность к риску выше, чем у студентов; с ростом отверженности личности, в ситуации внутреннего конфликта растет готовность к риску; в условиях группы готовность к риску проявляется сильнее, чем при действиях в одиночку, и зависит от групповых ожиданий.

40 - 60. Ваша оценка - Средние значения, норма. Известно, что, к примеру, высокая готовность к риску сопровождается низкой мотивацией к избеганию неудач (защитной). Готовность к риску достоверно связана прямо пропорционально с числом допущенным ошибок. Исследования дали также следующие результаты: с возрастом готовность к риску падает; у более опытных работников готовность к риску ниже, чем у неопытных; у женщин готовность к риску реализуется при более определенных условиях, чем у мужчин; у военных командиров и руководителей предприятий готовность к риску выше, чем у студентов; с ростом отверженности личности, в ситуации внутреннего конфликта растет готовность к риску; в условиях группы готовность к риску проявляется сильнее, чем при действиях в одиночку, и зависит от групповых ожиданий.

61 - 79. Ваша оценка - Склонны к риску. Известно, что высокая готовность к риску сопровождается низкой мотивацией к избеганию неудач (защитной). Готовность к риску достоверно связана прямо пропорционально с числом допущенным ошибок. Исследования дали также следующие результаты: с возрастом готовность к риску падает; у более опытных работников готовность к риску ниже, чем у неопытных; у женщин готовность к риску реализуется при более определенных условиях, чем у мужчин; у военных командиров и руководителей предприятий готовность к риску выше, чем у студентов; с ростом отверженности личности, в ситуации внутреннего конфликта растет готовность к риску; в условиях группы готовность к риску проявляется сильнее, чем при действиях в одиночку, и зависит от групповых ожиданий.

80 - 100. Ваша оценка - Чрезмерная склонность к риску. Известно, что высокая готовность к риску сопровождается низкой мотивацией к избеганию

неудач (защитной). Готовность к риску достоверно связана прямо пропорционально с числом допущенным ошибок. Исследования дали также следующие результаты: с возрастом готовность к риску падает; у более опытных работников готовность к риску ниже, чем у неопытных; у женщин готовность к риску реализуется при более определенных условиях, чем у мужчин; у военных командиров и руководителей предприятий готовность к риску выше, чем у студентов; с ростом отверженности личности, в ситуации внутреннего конфликта растет готовность к риску; в условиях группы готовность к риску проявляется сильнее, чем при действиях в одиночку, и зависит от групповых ожиданий.

ТЕСТ К. ТОМАСА

Тест адаптирован для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению человека. В своем подходе Томас делал акцент на изменении традиционного отношения к конфликтам. На ранних стадиях изучения широко использовался термин «разрешение конфликтов». Этот термин подразумевает, что конфликт можно и необходимо разрешить или элиминировать. Целью разрешения конфликтов, таким образом, было некоторое бесконфликтное состояние, где люди взаимодействуют в полной гармонии.

В последнее время произошло существенное изменение в отношении специалистов к этому аспекту исследования конфликтов. Оно вызвано, по меньшей мере, двумя обстоятельствами: во-первых, осознанием тщетности усилий по полной элиминации конфликтов, а во-вторых, увеличением числа исследований, указывающих на позитивные функции конфликтов. Поэтому акценты должны быть смещены с элиминирования конфликтов на управление ими. В соответствии с этим необходимо сконцентрировать внимание на следующих аспектах изучения конфликтов: какие формы поведения в конфликтных ситуациях характерны для людей, каким образом можно стимулировать продуктивное поведение.

Для описания типов поведения применяется двухмерная модель регулирования конфликтов. основополагающими измерениями в ней являются: кооперация, связанная с вниманием человека к интересам людей, вовлеченных в конфликт; и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов.

Соответственно выделяются следующие способы регулирования конфликтов:

1. Соперничество (конкуренция) как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому.

2. Приспособление, означающее, напротив, принесение в жертву собственных интересов.

3. Компромисс.

4. Уход, для которого характерно отсутствие стремления как к кооперации, так и к достижению собственных целей.

5. Сотрудничество, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон. Предполагается, что при уходе от конфликта ни одна из сторон не достигнет успеха. При таких формах поведения, как конкуренция, приспособление и компромисс, один участник оказывается в выигрыше, а другой проигрывает либо проигрывают оба, так как идут на уступки. И только при сотрудничестве обе стороны оказываются в выигрыше.

В опроснике каждый из пяти перечисленных вариантов описывается двенадцатью суждениями о поведении человека в конфликтной ситуации. Они сгруппированы в 30 пар в каждой из которых испытуемому предлагается выбрать суждение, наиболее типичное для характеристики его поведения.

Опросник:

1. а. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
б. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.
2. а. Я стараюсь найти компромиссное решение.
б. Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и моих собственных.
3. а. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
б. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.
4. а. Я стараюсь найти компромиссное решение.
б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
5. а. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.
б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
6. а. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя, б. Я стараюсь добиться своего.
7. а. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, чтобы со временем решить его окончательно.
б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы в другом добиться своего.
8. а. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
б. Я первым стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
9. а. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то разногласий, б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10. а. Я твердо стремлюсь достичь своего.
б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11. а. Первым делом я стараюсь ясно определить, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
б. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.
12. а. Зачастую я избегаю позиции, которая может вызвать споры.
б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
13. а. Я предлагаю среднюю позицию.
б. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.
14. а. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.
б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.
15. а. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.
б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
16. а. Я стараюсь не задевать чувств другого.
б. Я стараюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
17. а. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.

- б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
18. а. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
- б. Я даю другому возможность в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
19. а. Первым делом я стараюсь ясно определить, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
- б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, чтобы со временем решить его окончательно.
20. а. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
- б. Я стараюсь найти лучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.
21. а. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого, б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22. а. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.
- б. Я отстаиваю свои желания.
23. а. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
- б. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
24. а. Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь пойти навстречу его желаниям.
- б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
25. а. Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов, б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
26. а. Я предлагаю среднюю позицию.
- б. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
27. а. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры, б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
28. а. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
- б. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.
29. а. Я предлагаю среднюю позицию.
- б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то разногласий.
30. а. Я стараюсь не задевать чувства другого.
- б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

Количество баллов, набранных испытуемым по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

Тест можно использовать при групповых обследованиях (и тогда стимульный материал зачитывается вслух) и индивидуально (в этом случае необходимо сделать 30 пар карточек с написанными на них высказываниями, а затем предложить испытуемому выбрать из каждой пары одну карточку, ту, которая кажется ему ближе к истине применительно к его поведению).

Подсчет данных теста Томаса — Киллмена

№	Соперничество	Сотрудничество	Компромисс	Избегание	Приспособление
	1	2	3	4	5
1			а	б	
2		б	а		
3	а				б
4			а		б
5		а		б	
6	б			а	
7			б	а	
8	а	б			
9	б			а	
10	а		б		
11		а			б
12			б	а	
13	б		а		
14	б	а			
15				б	а
16	б				а
17	а			б	
18			б		а
19		а		б	
20		а	б		
21		б			а
22	б		а		
23		а		б	
24			б		а
25	а				б
26		б	а		
27				а	б
28	а	б			
29			а	б	
30		б			а
Сумма					

ИЗУЧЕНИЕ ПВК ПЕРСОНАЛА СИСТЕМЫ «ЧЕЛОВЕК—МАШИНА—ЗНАКОВАЯ СИСТЕМА»

Для эффективной деятельности в системе «человек—машина—знаковая система» важны сенсорно-перцептивный (восприятие и внимание) и интеллектуальный (обработка информации, принятие решений) компоненты деятельности.

Для оценки этих качеств могут быть использованы различные методики. Здесь предлагаются таблицы Шульте, с помощью которых исследуется внимание. Их модификации предложил Ф.Д. Горбов.

При работе с таблицами Шульте испытуемый отыскивает и показывает числа в порядке их возрастания. Проба повторяется с пятью разными таблицами. **Основной показатель — время выполнения.** По результатам может быть построена «кривая истощаемости», отражающая устойчивость внимания и работоспособность в динамике.

Инструкция к тесту

Испытуемому предъявляют первую таблицу: «На этой таблице числа от 1 до 25 расположены не по порядку». Затем таблицу закрывают и продолжают: «Покажи и назови все числа по порядку возрастания от 1 до 25. Постарайся делать это как можно быстрее и без ошибок».

Таблицу открывают и одновременно с началом выполнения задания включают секундомер. Вторая, третья и последующие таблицы предъявляются без всяких инструкций.

Обработка и интерпретация результатов теста

С помощью этого теста можно вычислить еще и такие показатели, как (по А.Ю.Козыревой): эффективность работы (ЭР), степень вработываемости (ВР), психическая устойчивость (ПУ).

Эффективность работы (ЭР) вычисляется по формуле:

$$\text{ЭР} = (T_1 + T_2 + T_3 + T_4 + T_5) / 5, \text{ где}$$

T_i – время работы с i -той таблицей.

Оценка ЭР (в секундах) производится с учетом возраста испытуемого.

Результат		
Высокий	Средний	Низкий
15-20 с.	20-30 с.	30-40 с.

Степень вработываемости (ВР) вычисляется по формуле:

$$\text{ВР} = T_1 / \text{ЭР}$$

Результат меньше 1,0 – показатель хорошей вработываемости, соответственно, чем выше 1,0 данный показатель, тем больше испытуемому требуется подготовка к основной работе.

Психическая устойчивость (выносливость) вычисляется по формуле:

$$\text{ПУ} = T_4 / \text{ЭР}$$

Показатель результата меньше 1,0 говорит о хорошей психической устойчивости, соответственно, чем выше данный показатель, тем хуже психическая устойчивость испытуемого к выполнению заданий.

ТАБЛИЦЫ ШУЛЬТЕ

14	18	7	24	21
22	1	10	9	6
16	5	8	20	11
23	2	25	3	15
19	13	17	12	4

22	25	7	21	11
6	2	10	3	23
17	12	15	5	18
1	16	20	9	24
19	13	4	14	8

5	14	2	23	12
18	25	7	24	13
11	3	20	4	16
6	10	19	22	1
21	15	9	17	8

21	12	7	1	20
6	15	17	3	18
19	4	8	25	13
24	2	22	10	5
9	14	11	23	16

9	5	11	23	20
14	25	17	19	13
3	21	7	16	1
18	12	6	24	4
8	15	10	2	22

Отмечаются следующие показатели:

1. превышение нормативного (40-50 секунд) времени, затраченного на указывание и называние ряда цифр в таблицах

2. динамика временных показателей в процессе обследования по всем пяти таблицам.

По результатам данного теста возможны следующие заключения о характеристиках внимания испытуемого:

Внимание концентрируется достаточно – в случае, если на каждую из таблиц Шульте испытуемый затрачивает время, соответствующее нормативному.

Внимание концентрируется недостаточно – в случае, если на каждую из таблиц Шульте испытуемый затрачивает время, превышающее нормативное.

Внимание устойчивое – в случае, если не отмечается значительных временных отличий при подсчете цифр в каждой из пяти таблиц.

Внимание неустойчивое – в случае, если отмечаются значительные колебания результатов по данным таблиц без тенденции к увеличению времени, затраченного на каждую следующую таблицу.

Внимание истощаемое – в случае, если отмечается тенденция к увеличению времени, затрачиваемого испытуемым на каждую следующую таблицу.

МЕТОДИКА ВЫЯВЛЕНИЯ И АНАЛИЗ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ВАЖНЫХ КАЧЕСТВ СПЕЦИАЛИСТОВ СИСТЕМЫ «ЧЕЛОВЕК- ТЕХНИКА»

«Диагностический опросник «Человек—машина» — предназначен для первичного определения пригодности испытуемого для работы на транспорте. Она позволяет выявить интерес к технике, физическое развитие и состояние здоровья, определить усидчивость, внимание, чувство самосохранения, реакцию, выдержку, ответственность, умение сосредоточиться при наличии внешних раздражителей.

Методика, наряду с профотбором, используется для более углубленной профессиональной ориентации и при приеме на работу на должности, связанные с эксплуатацией техники. Время обследования испытуемого не ограничено, но следует предупредить о необходимости работать в течение 30-40 минут.

Для более углубленного изучения испытуемого необходимо провести психофизиологическое обследование, которое предусматривает использование аппаратных и бланковых методик, изучение свойств личности и степени ее нервно-психической устойчивости.

Инструкция.

Перед Вами вопросы, которые помогут Вам оценить выбор профессии. На вопросы нужно отвечать «ДА» или «НЕТ», проставляя ответы в Листе ответов под цифрой соответствующего вопроса. Подумайте перед тем, как ответить на каждый вопрос. Отвечайте на каждый вопрос, не пропуская ни одного. Если у Вас возникают сомнения или затруднения с выбором ответа, спрашивайте сразу же. Время заполнения листа ответов не ограничивается. Укажите свою фамилию, имя, отчество и дату заполнения.

Желаем успехов в работе!

Вопросы:

1. Нравится ли Вам смотреть на дорогу через ветровое стекло автомобиля?
2. Сможете ли Вы пробежать 1 км?
3. Всегда ли Вы доводите начатое дело до конца?
4. Часто ли Вам удается поймать случайно задетые столовые приборы (ложку, чашку, тарелку и т. п.)?
5. Существуют ли у Вас боли (тяжесть) в пояснице (спине)?
6. Вы человек рассеянный?
7. Часто ли Вы ругаетесь с кем-либо в общественных местах (транспорт, магазины и т. д.)?
8. Любите ли Вы рисковать?
9. Пугают ли Вас резкие звуки?
10. Любите ли Вы работать самостоятельно?
11. Любили ли Вы в школе уроки труда?
12. Любите ли Вы читать о путешествиях?

13. Поднимете ли Вы груз весом в 16 кг?
14. Вы человек обязательный?
15. Может ли Вас шокировать неожиданная ситуация?
16. Хорошо ли вы различаете цвета?
17. Часто ли вы теряете предметы быта?
18. Легко ли Вас вывести из равновесия?
19. Любите ли Вы играть в азартные игры?
20. Можете ли Вы нормально выполнять работу, когда включен приемник, магнитофон?
21. Нравится ли Вам однообразная работа?
22. Сможете ли Вы разобраться в несложном техническом чертеже?
23. Доставляет ли Вам удовольствие разбираться в техническом устройстве машины?
24. Любите ли Вы заниматься спортом?
25. Вы бы поехали на красный свет?
26. Умеете ли Вы полностью расслабляться?
27. Хорошее ли у Вас зрение?
28. Умеете ли вы сосредоточиться на одном деле?
29. Вы человек выдержанный?
30. Умеете ли Вы вовремя себя остановить, когда видите, что у Вас ничего не получается?
31. Часто ли Вы забываете выключить чайник, кран в ванной, закрыть квартиру и т. п.?
32. Любите ли Вы созерцать природу, красивые строения и т. п.?
33. Нравится ли Вам читать, слушать, смотреть фильмы о научно-технических достижениях, устройстве и эксплуатации техники?
34. Нравится ли Вам управлять техническим средством?
35. Утомляют ли Вас путешествия?
36. Уйдете ли Вы спокойно с работы, не выполнив задания на день?
37. Вы быстро выполняете полученную работу?
38. Хорошо ли Вы видите ночью?
39. Легко ли Вас отвлечь от какого-либо занятия?
40. Вы часто ссоритесь по пустякам?
41. Следуете ли Вы поговорке: «Или грудь в крестах, или голова в кустах»?
42. Вы часто отвлекаетесь на посторонние дела?
43. Вас усыпляет монотонная работа?
44. Доставляет ли Вам удовольствие что-нибудь изобретать и конструировать?
45. «Любит» ли Вас техника?
46. Любите ли Вы физическую работу?
47. Часто ли Вы опаздываете на работу (занятия, встречу и т. д.)?
48. Вы человек подвижный?
49. Вызывает ли у Вас отвращение запах бензина?
50. Вы человек внимательный?

- ## Обработка результатов

Лист ответов сделан так, чтобы можно было подсчитать количество «ДА» и «НЕТ» в соответствии с ключом по одиннадцати параметрам:

- Испытуемый рекомендуется к обучению и работе по специальности, если по каждому из одиннадцати параметров набрал более 3 баллов. При ответе «НЕТ» на любой вопрос № 16, 27, 38 и «ДА» на вопросы № 5, 49 следует предложить испытуемому пройти углубленное медицинское обследование.

При ответах «ДА» на вопросы: 1, 2, 3, 4, 10, 11, 12, 13, 14, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 28, 29, 30, 32, 33, 34, 37, 44, 45, 46, 48, 50, 51, 52, 54, и «НЕТ»: 6, 7, 8, 9, 15, 17, 18, 19, 25, 31, 35, 36, 39, 40, 41, 42, 43, 47, 53 присваивается 1 балл.

Дата _____
Фамилия, имя, отчество _____

[illegible]

Второй этап - углубленное изучение пригодности к деятельности в системе «Человек-техника» - требует специального диагностического инструментария. Для эффективной деятельности в системе «человек-техника» важен моторный компонент деятельности, т.е. характеристики психомоторных качеств.

Для оценки этих качеств могут быть использованы следующие методики:

Методика «Простая сенсомоторная реакция» предназначена для исследования скорости протекания нервных процессов. Время реакции определяют как интервал между появлением сигнала и ответным действием. Чаще всего изучают два вида простых сенсомоторных реакций: акустико-моторную, зрительно-моторную.

Измерение простой сенсомоторной реакции может успешно производиться с помощью рефлексометров различной конструкции. Основным элементом этих приборов является электромиллисекундомер, который включается в момент подачи обследуемому раздражителя (светового или звукового) и выключается в момент начала ответной реакции. Методика реализуется следующим образом.

Обследуемый сидит в удобной позе, его правая рука находится на кнопке. Вначале предлагается осуществить несколько пробных попыток, чтобы дать испытуемому возможность освоиться с аппаратурой, настроиться на внимательную работу. Для предупреждения преждевременных реакций полезно при тренировке подачу сигналов производить с различными интервалами. При нажатии испытуемым кнопки до появления сигнала следует указать, что преждевременная реакция является показателем невнимательности и не учитывается.

Методика «Реакция на движущийся объект» предназначена для оценки точности движений, динамического глазомера, а также уравновешенности основных нервных процессов. Сущность методики состоит в остановке обследуемым бегущей стрелки миллисекундомера на нулевом делении шкалы с помощью кнопки.

После небольшой тренировки дается 20-30 зачетных попыток. Запуск стрелки производится с различных делений шкалы, чтобы у обследуемого не выработался условный рефлекс на время. Учитываются следующие показатели: количество точных, преждевременных и запаздывающих реакций в процентах к общему их числу, а также средняя величина ошибки в миллисекундах (частное от деления суммы абсолютных величин ошибок на общее количество реакций).

ОПРОСНИК ВЫГОРАНИЯ МАСЛАЧ

Описание методики

Опросник выгорания (перегорания) Маслач (англ. Maslach Burnout Inventory, сокр. MBI) - тестовая методика, предназначенная для диагностики профессионального выгорания. Создана в 1986 году Maslach и Jackson, в России адаптирована Водопьяновой, дополнена математической моделью НИПНИ им. Бехтерева.

Теоретические основы

В большинстве случаев профессиональное выгорание представляется как деструктивный процесс потери профессиональной эффективности, снижения коммуникативных качеств и развития нервно-психической дезадаптации вплоть до необратимых изменений личности. Причиной профессионального выгорания являются как неудовлетворительные условия работы, так и индивидуальные особенности личности работника. Наиболее тяжелой является работа, предполагающая эмоциональный контакт с людьми в качестве обязательной составляющей производственного процесса, например профессия учителя, менеджера, врача, следователя и т.д.

Можно выделить две основных теоретических структуры синдрома эмоционального выгорания: первая представляет выгорание как синдром, состоящий из нескольких симптомов разной степени выраженности; вторая представляет выгорание как процесс, а индивида - находящимся на одной из его стадий. Опросником, представляющим первое теоретическое воззрение, является Методика диагностики уровня профессионального выгорания Бойко, второе - Опросник выгорания Маслач.

Внутренняя структура

Опросник состоит из 22 пунктов, по которым возможно вычисление значений 3-х шкал: «Эмоциональное истощение», «Деперсонализация», «Редукция профессиональных достижений».

- «Эмоциональное истощение» проявляется в переживаниях сниженного эмоционального тонуса, повышенной психической истощаемости и аффективной лабильности, утраты интереса и позитивных чувств к окружающим, ощущении «пресыщенности» работой, неудовлетворенностью жизнью в целом. В контексте синдрома перегорания «деперсонализация» предполагает формирование особых, деструктивных взаимоотношений с окружающими людьми.

- «Деперсонализация» проявляется в эмоциональном отстранении и безразличии, формальном выполнении профессиональных обязанностей без личностной включенности и сопереживания, а в отдельных случаях – в негативизме и циничном отношении. На поведенческом уровне «деперсонализация» проявляется в высокомерном поведении, использовании профессионального сленга, юмора, ярлыков.

- «Редукция профессиональных достижений» отражает степень удовлетворенности медицинского работника собой как личностью и как профессионалом. Неудовлетворительное значение этого показателя отражает тенденцию к негативной оценке своей компетентности и продуктивности и, как следствие, - снижение профессиональной мотивации, нарастание негативизма в отношении служебных обязанностей, тенденцию к снятию с себя ответственности, к изоляции от окружающих, отстраненность и неучастие, избегание работы сначала психологически, а затем физически.

Процедура проведения

Инструкция

Вам предлагается 22 утверждения о чувствах и переживаниях, связанных с работой. Пожалуйста, прочитайте внимательно каждое утверждение и решите, чувствуете ли вы себя таким образом на вашей работе. Если у вас никогда не было такого чувства, в листе для ответов отметьте позицию 0 – «никогда». Если у вас было такое чувство, укажите, как часто вы его ощущали, позиция 6 – «ежедневно». Для этого зачеркните или обведите кружком балл, соответствующий частоте переживаний того или иного чувства.

Бланк ответов

ФИО _____

Возраст _____

Профессия/должность _____

Стаж работы в данной должности _____

№ вопроса	Никогда	Очень редко	Редко	Иногда	Часто	Очень часто	Каждый день
1.							
...							
22.							

Интерпретация

Подсчёт значений шкал

Ответы испытуемого оцениваются следующим образом:

- 0 баллов - «Никогда»;
- 1 балл - «Очень редко»;
- 2 балла - «Редко»;
- 3 балла - «Иногда»;
- 4 балла - «Часто»;
- 5 баллов - «Очень часто»;

- 6 баллов - «Каждый день».

Шкала	Пункты в прямых значениях	Пункты в обратных значениях	Максимальная сумма баллов
Эмоциональное истощение	1, 2, 3, 8, 13, 14, 16, 20	6	54
Деперсонализация	5, 10, 11, 15, 22		30
Редукция профессионализма	4, 7, 9, 12, 17, 18, 19, 21		48

Оценка уровней выгорания

Субшкала	Низкий уровень L	Средний уровень М	Высокий уровень Н
Эмоциональное истощение (среднее - 19,73)	0-15	16-24	25 и больше
Деперсонализация (среднее - 7,78)	0-5	6-10	11 и больше
Редукция профессионализма (среднее - 32,93)	37 и больше	31-36	30 и меньше

Подсчёт интегрального индекса выгорания

В 2007 году в НИПНИ им. Бехтерева был предложен способ определения системного индекса синдрома перегорания на основании математической модели определения расстояния между точками в многомерном пространстве. Данный метод позволяет получить единый количественный показатель на основе параметров синдрома перегорания, полученный при помощи теста МВІ. Получение системного показателя позволяет дать более точную оценку распространенности синдрома перегорания.

При этом нулевой точкой, «началом координат» считается точка, соответствующая отсутствию нарушений по всем трём шкалам - 0 баллов. Для того, чтобы данная математическая модель была валидной, необходимо отсутствие значимых корреляций между шкалами, что было подтверждено исследованиями в лаборатории клинической психологии в НИПНИ им. Бехтерева. Кроме того, считается, что каждая шкала вносит равный вклад в формирование понятия «профессиональное выгорание», но каждая шкала имеет разное количество пунктов, вследствие чего значение по шкале приводится к нормативу делением на максимальное количество баллов.

Вычисление производится по следующей формуле:

$$\rho = \sqrt{(EE_x/54)^2 + (DP_x/30)^2 + (1 - PA_x/48)^2}, \text{ где:}$$

- EE_x - значение респондента по шкале «Эмоциональное истощение».
- 54 - максимальное значение по шкале «Эмоциональное истощение».
- DP_x - значение респондента по шкале «Деперсонализация».
- 30 - максимальное значение по шкале «Деперсонализация».
- PA_x - значение респондента по шкале «Редукция профессиональных достижений».
- 48 - максимальное значение по шкале «Редукция профессиональных достижений».

Итоговое значение может быть от 0 (нет выгорания) до 1 (максимально выраженное выгорание).

Практическая значимость

Данный опросник предназначен для определения степени выраженности и распространенности синдрома выгорания (перегорания) среди профессионального контингента. Методика может быть использована в практическом образовании, здравоохранении, бизнесе и управлении для своевременной и всесторонней диагностики синдрома перегорания с последующим определением мишеней и уровней профилактического воздействия, как в направлении оптимизации терапевтической среды, так и в отношении профилактики накопления эмоционального напряжения.

Полученные данные могут быть рекомендованы при подготовке руководящих кадров с информированием и тренингом построения программ профилактической санации производственной обстановки в коллективе.

Методика может применяться при проведении профессионального отбора.

ОПРОСНИК ВЫГОРАНИЯ МАСЛАЧ/ БЛАНК ДЛЯ ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ

Инструкция

Пожалуйста, ответьте, как часто Вы испытываете чувства, перечисленные в каждом из пунктов опросника. Над ответами долго не задумывайтесь, отвечайте, руководствуясь первым впечатлением.

Утверждение

1. К концу рабочей недели я чувствую себя эмоционально опустошенным(ой).
2. К концу рабочего дня я чувствую себя как выжатый лимон.
3. Я чувствую себя усталым(ой), когда встаю утром и должен (должна) идти на работу.
4. Результаты моей работы не стоят тех усилий, которые я затрачиваю.

5. Меня раздражают подчиненные, которые жалуются или высказывают свои претензии (недовольство).
6. Я чувствую себя энергичным и эмоционально воодушевленным человеком.
7. При разговоре с агрессивными или конфликтными работниками я умею договориться и избежать конфликтов.
8. Я чувствую угнетенность и апатию.
9. Я легко могу повлиять на продуктивность работы моих подчиненных.
10. В последнее время я стал(а) более черствым(ой) (бесчувственным) во взаимоотношениях с подчиненными.
11. Люди, с которыми мне приходится работать, неинтересны для меня. Они скорее утомляют, чем радуют меня.
12. У меня много планов на будущее, и я верю в их осуществление.
13. У меня много жизненных разочарований.
14. Я чувствую равнодушие и потерю интереса ко многому, что радовало меня раньше.
15. Мне безразлично, что происходит с моими подчиненными. Я предпочитаю формальное общение с ними, без лишних эмоций и стремлюсь свести общение с ними до минимума.
16. Мне хочется уединиться и отдохнуть от всего и всех.
17. Я легко могу создать атмосферу доброжелательности и сотрудничества в коллективе.
18. Я легко общаюсь на работе со всеми (подчиненными, коллегами, техническим персоналом), независимо от их амбиций, эмоционального состояния и манеры общения.
19. Я доволен (довольна) своими жизненными успехами (достижениями).
20. Я чувствую себя на пределе возможностей.
21. Я смогу еще много сделать в своей жизни.
22. Я проявляю к подчиненным больше внимания и заботы, чем получаю от них признательности и благодарности.

ОПРОСНИК ВЫГОРАНИЯ МАСЛАЧ/ БЛАНК ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

Инструкция

Пожалуйста, ответьте, как часто Вы испытываете чувства, перечисленные в каждом из пунктов опросника. Над ответами долго не задумывайтесь, отвечайте, руководствуясь первым впечатлением.

Утверждение

1. К концу рабочей недели я чувствую себя эмоционально опустошенным (ой).
2. К концу рабочего дня я чувствую себя как выжатый лимон.
3. Я чувствую себя усталым, когда встаю утром и должен (должна) идти на работу.
4. Я хорошо чувствую душевные переживания тех, с кем я работаю (партнеры, клиенты), и это помогает в переговорах по торговым сделкам (реализации продукции).

5. Меня раздражают (выводят из душевного равновесия) те люди, с кем мне приходится работать.
6. Я чувствую себя энергичным(ой) и эмоционально воодушевленным(ой).
7. Я умею находить правильное решение в сложных (конфликтных) ситуациях.
8. Я чувствую угнетенность и апатию.
9. Я оказываю позитивное влияние на продуктивность работы сотрудников нашей фирмы (моих подчиненных и коллег).
10. В последнее время я предпочитаю быть более отстраненным(ой) и бесчувственным(ой) по отношению к тем, с кем мне приходится работать.
11. Люди, с которыми мне приходится работать, неинтересны для меня. Они скорее утомляют, чем радуют меня.
12. У меня много планов на будущее, и я верю в их осуществление.
13. Я чувствую все больше жизненных разочарований.
14. Я чувствую равнодушие и потерю интереса ко многому, что радовало меня раньше.
15. В организации, где я работаю, я предпочитаю формальное общение, без лишних эмоций и стремлюсь свести общение с сотрудниками (или клиентами) до минимума.
16. Мне хочется уединиться и отдохнуть от всего и всех.
17. Я легко могу создать атмосферу доброжелательности и сотрудничества в коллективе или в общении с клиентами.
18. Я легко (без напряжения) общаюсь с людьми независимо от их социального статуса (положения), возраста и характера.
19. Я доволен (довольна) своими жизненными успехами (достижениями).
20. Я чувствую себя на пределе возможностей.
21. Я смогу еще многого достичь в своей жизни.
22. Люди, с кем я работаю (начальство, подчиненные, коллеги), перекладывают на меня груз своих проблем и обязанностей.

ОПРОСНИК ВЫГОРАНИЯ МАСЛАЧ/ БЛАНК ДЛЯ ПРОДАВЦОВ

Инструкция

Пожалуйста, ответьте, как часто Вы испытываете чувства, перечисленные в каждом из пунктов опросника. Над ответами долго не задумывайтесь, отвечайте, руководствуясь первым впечатлением.

Утверждение

1. Я чувствую себя эмоционально опустошенным(ой).
2. К концу рабочего дня я чувствую себя как выжатый лимон.
3. Я чувствую себя усталым(ой), когда встаю утром и должен (должна) идти на работу.
4. Я хорошо разбираюсь в интересах и потребностях покупателей и всегда могу заинтересовать их ассортиментом товаров отдела, в котором я работаю.
5. Мне безразличны те люди, с которыми я работаю.
6. Я чувствую себя энергичным(ой) и эмоционально воодушевленным(ой).
7. Я умею находить правильное решение в конфликтных ситуациях.

8. Я чувствую угнетенность и апатию.
9. Я могу повлиять на выбор товаров покупателями и на их желание приобрести товары.
10. В последнее время я стал(а) более черствым(ой) по отношению к тем, с кем работаю.
11. Люди, с которыми мне приходится работать, неинтересны для меня, они скорее утомляют меня, чем радуют.
12. У меня много планов на будущее, я верю в их осуществление.
13. У меня все больше жизненных разочарований.
14. Я чувствую равнодушие и потерю интереса ко многому, что радовало меня раньше.
15. На рабочем месте я предпочитаю формальное общение с покупателями (или с коллегами), без лишних эмоций и стремлюсь свести общение с ними до минимума.
16. Мне хочется уединиться и отдохнуть от всего и всех.
17. Я легко могу создать атмосферу доброжелательности и сотрудничества в коллективе.
18. Я легко (с удовольствием) общаюсь с покупателями независимо от их возраста, характера и внешнего вида.
19. Я доволен (довольна) своими жизненными успехами (достижениями в моей жизни).
20. Я чувствую себя на пределе возможностей.
21. Я многого смогу еще достичь в своей жизни.
22. Люди, с кем я работаю (коллеги, покупатели), любят перекладывать на меня свои проблемы, обязанности, невзгоды или свое раздражение. Они слишком много требуют от меня.

МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ УРОВНЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ БОЙКО

Описание методики

Методика представляет собой опросник, предназначенный для диагностики синдрома профессионального выгорания. Создана Бойко В.В. в 1996 году.

Теоретические основы

В отличие от западных исследователей, В.В. Бойко предлагает классифицировать синдром эмоционального выгорания по стадиям; в свою очередь для каждой стадии характерны те или иные симптомы. Это отличает опросник Бойко, например от опросника Маслач.

Профессиональное выгорание - относительно устойчивое состояние, симптомами которого являются снижение мотивации к работе, повышенная конфликтность и возрастающее недовольство от выполняемой работы, постоянная усталость, скука, эмоциональное истощение, раздражительность и нервозность и т.д. Также как реакция на стрессовые ситуации различна у разных людей, являясь индивидуальной реакцией, симптомы синдрома выгорания строго индивидуальны и не проявляются все одновременно, представляя собой индивидуальные вариации. Развитие синдрома зависит от комбинации профессиональных, организационных и личностных факторов стресса. В зависимости от доли той или иной составляющей процесса будет различаться и динамика развития синдрома. Важной отличительной чертой людей, устойчивых к профессиональному выгоранию, является их способность формировать и поддерживать в себе позитивные, оптимистичные установки и ценности, как в отношении самих себя, так и других людей и жизни вообще.

В.В. Бойко рассматривает профессиональное выгорание с позиций общего адаптационного синдрома Г.Селье. Выделяют 3 стадии развития выгорания, каждая из которых проявляется в виде 4 симптомов:

1. Фаза напряжения.

Наличие напряжения служит предвестником развития и запускающим механизмом формирования синдрома профессионального выгорания. Тревожное напряжение включает следующие симптомы: переживание психотравмирующих обстоятельств, неудовлетворённость собой, чувство безысходности, тревога и депрессия.

2. Фаза резистентности.

Выделение этой фазы в самостоятельную, весьма условно. При осознании наличия тревожного напряжения, человек стремится избежать действия эмоциональных факторов с помощью ограничения эмоционального реагирования: неадекватного избирательного эмоционального реагирования, эмоционально-нравственная дезориентации, расширения сферы экономии эмоций, редукции профессиональных обязанностей.

3. Фаза истощения.

Характеризуется падением общего энергетического тонуса и ослаблением нервной системы: эмоциональный дефицит, эмоциональная отстранённость,

личностная отстранённость (деперсонализация), психосоматические и вегетативные проявления.

Развитие синдрома эмоционального выгорания зависит от внешних и внутренних факторов. К группе внешних факторов относятся условия материальной среды, содержание работы и социально-психологические условия деятельности. Среди них доминирующую роль в развитии синдрома эмоционального выгорания играют: дестабилизирующая организация деятельности (нечеткая организация и планирование труда, недостаток оборудования, плохо структурированная и расплывчатая информация); повышенная ответственность за исполняемые функции и результат труда; неблагоприятная психологическая атмосфера профессиональной деятельности; психологически трудный контингент, с которым имеет дело профессионал (у педагогов и воспитателей - это дети с аномалиями характера, нервной системы и с задержками психического развития; у врачей - тяжёлые, неизлечимые больные и т.д.).

К внутренним факторам, обуславливающим эмоциональное выгорание, относятся: склонность к эмоциональной ригидности; интенсивное восприятие и переживание обстоятельств профессиональной деятельности (данное психологическое явление возникает у людей с повышенной ответственностью за порученное дело); слабая мотивация эмоциональной отдачи в профессиональной деятельности; нравственные дефекты и дезориентация личности.

Внутренняя структура

Опросник состоит из 84 пунктов, группирующихся в 12 шкал. В свою очередь, шкалы группируются в три фактора, соответствующих трём выделенным Бойко стадиям эмоционального выгорания:

- **«НАПРЯЖЕНИЕ»**
 1. Переживание психотравмирующих обстоятельств
 2. Неудовлетворённость собой
 3. «Загнанность в клетку»
 4. Тревога и депрессия
- **«РЕЗИСТЕНЦИЯ»**
 1. Неадекватное избирательное эмоциональное реагирование
 2. Эмоционально-нравственная дезориентация
 3. Расширение сферы экономии эмоций
 4. Редукция профессиональных обязанностей

- «ИСТОЩЕНИЕ»
 1. Эмоциональный дефицит
 2. Эмоциональная отстранённость
 3. Личностная отстранённость (деперсонализация)
 4. Психосоматические и психовегетативные нарушения

Инструкция

Вам предлагается ряд утверждений, по каждому выскажите свое мнение. Если вы согласны с утверждением, ответьте «да», если не согласны, ответьте «нет».

1. Организационные недостатки на работе (учебе) постоянно заставляют нервничать, переживать, напрягаться.
2. Сегодня я доволен своей профессией не меньше, чем в начале карьеры.
3. Я ошибся в выборе профессии или профиля деятельности.
4. Меня беспокоит то, что я стал хуже работать/учиться (менее продуктивно, качественно, медленнее).
5. Теплота взаимодействия с партнерами очень зависит от моего настроения – хорошего или плохого.
6. От меня как профессионала/человека мало зависит благополучие партнеров.
7. Когда я прихожу с работы/учебы домой, то некоторое время (часа 2-3) мне хочется побыть наедине, чтобы со мной никто не общался.
8. Когда я чувствую усталость или напряжение, то стараюсь поскорее решить проблемы партнера (свернуть взаимодействие).
9. Мне кажется, что эмоционально я не могу дать партнерам того, что требует долг, в том числе профессиональный.
10. Моя работа/учеба притупляет эмоции.
11. Я откровенно устал от человеческих проблем, с которыми приходится иметь дело на работе, учебе, в жизни.
12. Бывает, я плохо засыпаю (сплю) из-за переживаний.

13. Взаимодействие с партнерами требует от меня большого напряжения.
14. Работа/взаимодействие с людьми приносит все меньше удовлетворения.
15. Я бы сменил место работы/учебы, если бы представилась возможность.
16. Меня часто расстраивает то, что я не могу должным образом оказать партнеру поддержку, услугу, помощь, в том числе профессиональную.
17. Мне всегда удастся предотвратить влияние плохого настроения на контакты, в том числе деловые.
18. Меня очень огорчает, если что-то не ладится в отношениях с деловым партнером.
19. Я настолько устаю на работе /учебе, что дома стараюсь общаться как можно меньше.
20. Из-за нехватки времени, усталости или напряжения часто уделяю внимание партнеру меньше, чем положено.
21. Иногда самые обычные ситуации общения вызывают раздражение.
22. Я спокойно воспринимаю обоснованные претензии партнеров.
23. Общение с партнерами побудило меня сторониться людей.
24. При воспоминании о некоторых коллегах по работе/учебе или партнерах у меня портится настроение.
25. Конфликты или разногласия с коллегами отнимают много сил и эмоций.
26. Мне все труднее устанавливать или поддерживать контакты с деловыми партнерами и другими людьми.
27. Обстановка на работе/учебе мне кажется очень трудной, сложной.
28. У меня часто возникают тревожные ожидания, связанные с работой/учебой: что-то должно случиться, как бы не допустить ошибки, смогу ли сделать все, как надо, не сократят ли и т. п.
29. Если партнер мне неприятен, я стараюсь ограничить время общения с ним или меньше уделять ему внимания.
30. В общении я придерживаюсь принципа: «не делай людям добра, не получишь зла».

31. Я охотно рассказываю домашним о своей работе/учебе.
32. Бывают дни, когда мое эмоциональное состояние плохо сказывается на результатах работы/учебы (меньше делаю, снижается качество, случаются конфликты).
33. Порой я чувствую, что надо проявить к партнеру эмоциональную отзывчивость, но не могу.
34. Я очень переживаю за свою работу/учебу.
35. Партнерам по работе/учебе отдаешь внимания и заботы больше, чем получаешь от них признательности.
36. При мысли о работе/учебе мне обычно становится не по себе: начинает колоть в области сердца, повышается давление, появляется головная боль.
37. У меня хорошие (вполне удовлетворительные) отношения с начальством.
38. Я часто радуюсь, видя, что моя работа/учеба приносит пользу людям.
39. Последнее время (или как всегда) меня преследуют неудачи в работе/учебе.
40. Некоторые стороны (факты) моей жизни вызывают глубокое разочарование, повергают в уныние.
41. Бывают дни, когда контакты с партнерами складываются хуже, чем обычно.
42. Я разделяю деловых партнеров (субъектов деятельности) на “хороших” и “плохих”.
43. Усталость от работы/учебы приводит к тому, что я стараюсь сократить общение с друзьями и знакомыми.
44. Я обычно проявляю интерес к личности партнера помимо того, что касается дела.
45. Обычно я прихожу на работу/учебу отдохнувшим, со свежими силами, в хорошем настроении.
46. Я иногда ловлю себя на том, что работаю, взаимодействую с партнерами автоматически, без души.

47. Иногда встречаются настолько неприятные люди, что невольно желаешь им чего-нибудь плохого.
48. После общения с неприятными партнерами у меня бывает ухудшение физического или психического самочувствия.
49. На работе/учебе я испытываю постоянные физические или психологические перегрузки.
50. Успехи в работе/учебе вдохновляют меня.
51. Жизненная ситуация, в которой я оказался, кажется безысходной (почти безысходной).
52. Я потерял покой из-за работы/учебы.
53. На протяжении последнего года была жалоба (были жалобы) в мой адрес со стороны партнера(ов).
54. Мне удастся беречь нервы благодаря тому, что многое из происходящего с партнерами я не принимаю близко к сердцу.
55. Я часто с работы/учебы приношу домой отрицательные эмоции.
56. Я часто работаю через силу.
57. Прежде я был более отзывчивым и внимательным к партнерам чем теперь.
58. Во взаимодействии с людьми руководствуюсь принципом: не трать нервы, береги здоровье.
59. Иногда иду на работу/учебу с тяжелым чувством: как все надоело, никого бы не видеть и не слышать.
60. После напряженного рабочего дня я чувствую недомогание.
61. Контингент партнеров, с которым я работаю/взаимодействую, очень трудный.
62. Иногда мне кажется, что результаты моей работы не стоят тех усилий, которые я затрачиваю.
63. Если бы мне повезло с работой/учебой, я был бы более счастлив.
64. Я в отчаянии из-за того, что на работе/учебе у меня серьезные проблемы.

65. Иногда я поступаю со своими партнерами так, как не хотел бы, чтобы поступали со мной.
66. Я осуждаю партнеров, которые рассчитывают на особое снисхождение, внимание.
67. Чаще всего после рабочего/учебного дня у меня нет сил заниматься домашними делами.
68. Обычно я тороплю время: скорей бы рабочий/учебный день кончился.
69. Состояния, просьбы, потребности партнеров обычно меня искренне волнуют.
70. Взаимодействуя или работая с людьми, я обычно как бы ставлю экран, защищающий от чужих страданий и отрицательных эмоций.
71. Работа, взаимодействие с людьми (партнерами) очень разочаровали меня.
72. Чтобы восстановить силы, я часто принимаю лекарства.
73. Как правило, мой рабочий/учебный день проходит спокойно и легко.
74. Мои требования к выполняемой работе выше, чем то, чего я достигаю в силу обстоятельств.
75. Моя карьера складывается удачно.
76. Я очень нервничаю из-за всего, что связано с работой/учебой.
77. Некоторых из своих постоянных партнеров, знакомых я не хотел бы видеть и слышать.
78. Я одобряю людей, которые полностью посвящают себя людям (партнерам), забывая о собственных интересах.
79. Моя усталость на работе/учебе обычно мало сказывается (никак не сказывается) в общении с домашними и друзьями.
80. Если предоставляется случай, я уделяю партнеру меньше внимания, но так, чтобы он этого не заметил.
81. Меня часто подводят нервы в общении с людьми, в том числе на работе/учебе.
82. Ко всему (почти ко всему), что происходит на работе/в учебе я утратил интерес, живое чувство.

83.Работа/взаимодействие с людьми плохо повлияла на меня — обозлила, сделала нервным, притупила эмоции.

84.Работа/взаимодействие с людьми явно подрывает мое здоровье.

Интерпретация

Из методики может быть извлечено 16 показателей: 12 результатов шкал, 3 результата по факторам и 1 общий показатель.

Каждый из пунктов вносит различный вклад (выраженный в математическом коэффициенте) в значение шкалы. Соответствующее количество баллов (в скобках) зачисляется на ответ «да», если перед номером пункта стоит +, и на ответ «нет», если перед номером пункта стоит -:

1. Переживание психотравмирующих обстоятельств: +1(2), +13(3), +25(2), -37(3), +49(10), +61(5), -73(5)

2. Неудовлетворенность собой: -2(3), +14(2), +26(2), -38(10), -50(5), +62(5), +74(3)

3. «Загнанность в клетку»: +3(10), +15(5), +27(2), +39(2), +51(5), +63(1), -75(5)

4. Тревога и депрессия: +4(2), +16(3), +28(5), +40(5), +52(10), +64(2), +76(3)

5. Неадекватное избирательное эмоциональное реагирование: +5(5), -17(3), +29(10), +41(2), +53(2), +65(3), +77(5)

6. Эмоционально-нравственная дезориентация: +6(10), -18(3), +30(3), +42(5), +54(2), +66(2), -78(5)

7. Расширение сферы экономии эмоций: +7(2), +19(10), -31(2), +43(5), +55(3), +67(3), -79(5)

8. Редукция профессиональных обязанностей: +8(5), +20(5), +32(2), -44(2), +56(3), +68(3), +80(10)

9. Эмоциональный дефицит: +9(3), +21(2), +33(5), -45(5), +57(3), -69(10), +81(2)

10. Эмоциональная отстраненность: +10(2), +22(3), -34(2), +46(3), +58(5), +70(5), +82(10)

11. Личностная отстраненность (деперсонализация): +11(5), +23(3), +35(3), +47(5), +59(5), +72(2), +83(10)

12. Психосоматические и психовегетативные нарушения: +12(3), +24(2), +36(5), +48(3), +60(2), +72(10), +84(5)

Показатель выраженности каждого симптома колеблется в пределах от 0 до 30 баллов:

- 9 и менее баллов - не сложившийся симптом
- 10-15 баллов - складывающийся симптом
- 16 и более - сложившийся.

Симптомы с показателями 20 и более баллов относятся к доминирующим в фазе или во всём синдроме «эмоционального сгорания». Методика позволяет увидеть ведущие симптомы «сгорания». Важно отметить, к какой фазе формирования стресса относятся доминирующие симптомы и в какой фазе их наибольшее число.

Для получения результата по факторам необходимо сложить значения четырёх субшкал каждого фактора. Соответственно, количество баллов по каждому фактору может колебаться от 0 до 120. Фактор с наибольшим количеством баллов является ведущим в общей картине синдрома профессионального выгорания у респондента.

Для вычисления общего индекса необходимо сложить значения всех трёх факторов. Итоговый балл может меняться от 0 до 360.

МЕТОДИКА ДЛЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ КОПИНГ-МЕХАНИЗМОВ

Описание методики

Методика Е. Нейм позволяет исследовать 26 ситуационно-специфических вариантов копинга, распределенных в соответствии с тремя основными сферами психической деятельности на когнитивный, эмоциональный и поведенческий копинг-механизмы. Методика адаптирована в лаборатории клинической психологии Психоневрологического института им. В. М. Бехтерева, под руководством д. м. н. профессора Л. И. Вассермана.

Процедура проведения

Инструкция

Вам будет предложен ряд утверждений, касающихся особенностей Вашего поведения. Постарайтесь вспомнить, каким образом Вы чаще всего разрешаете трудные и стрессовые ситуации и ситуации высокого эмоционального напряжения. Обведите кружком, пожалуйста, тот номер, который Вам подходит. В каждом разделе утверждений необходимо выбрать только один вариант, при помощи которого Вы разрешаете свои трудности.

Отвечайте, пожалуйста, в соответствии с тем, как Вы справляетесь с трудными ситуациями на протяжении последнего времени. Не раздумывайте долго – важна Ваша первая реакция. Будьте внимательны!

Копинг-поведение, определяемое по методике Э. Хейма

А

«Говорю себе: в данный момент есть что-то важнее, чем трудности»

«Говорю себе: это судьба, нужно с этим смириться»

«Это несущественные трудности, не все так плохо, в основном все хорошо»

«Я не теряю самообладания и контроля над собой в тяжелые минуты и стараюсь никому не показывать своего состояния»

«Я стараюсь проанализировать, все взвесить и объяснить себе, что же случилось»

«Я говорю себе: по сравнению с проблемами других людей мои - это пустяк»

«Если что-то случилось, то так угодно Богу»

«Я не знаю что делать и мне временами кажется, что мне не выпутаться из этих трудностей»

«Я придаю своим трудностям особый смысл, преодолевая их, я совершенствуюсь сам»

«В данное время я полностью не могу справиться с этими трудностями, но со временем смогу справиться и с ними, и с более сложными».

Б

«Я всегда глубоко возмущен несправедливостью судьбы ко мне и протестую»

«Я впадаю в отчаяние, я рыдаю и плачу»

«Я подавляю эмоции в себе»

«Я всегда уверен, что есть выход из трудной ситуации»

«Я доверяю преодолению своих трудностей другим людям, которые готовы помочь мне»

«Я впадаю в состояние безнадежности»

«Я считаю себя виноватым и получаю по заслугам»

«Я впадаю в бешенство, становлюсь агрессивным»

В

«Я погружаюсь в любимое дело, стараясь забыть о трудностях»

«Я стараюсь помочь людям и в заботах о них забываю о своих горестях»

«Стараюсь не думать, всячески избегаю сосредотачиваться на своих неприятностях»

«Стараюсь отвлечься и расслабиться (с помощью алкоголя, успокоительных средств, вкусной еды и т. п.)»

«Чтобы пережить трудности, я берусь за осуществление давней мечты (еду путешествовать, поступаю на курсы иностранного языка и т. п.)»

«Я изолируюсь, стараюсь остаться наедине с собой»

«Я использую сотрудничество со значимыми мне людьми для преодоления трудностей»

«Я обычно ищу людей, способных помочь мне советом»

Обработка и интерпретация результатов

Варианты копинг-поведения по методике Э. Хейма

А. Когнитивные копинг-стратегии

Игнорирование – «Говорю себе: в данный момент есть что-то важнее, чем трудности»

Смирение – «Говорю себе: это судьба, нужно с этим смириться»

Диссимуляция – «Это несущественные трудности, не все так плохо, в основном все хорошо»

Сохранение самообладания – «Я не теряю самообладания и контроля над собой в тяжелые минуты и стараюсь никому не показывать своего состояния»

Проблемный анализ – «Я стараюсь проанализировать, все взвесить и объяснить себе, что же случилось»

Относительность – «Я говорю себе: по сравнению с проблемами Других людей мои – это пустяк»

Религиозность – «Если что-то случилось, то так угодно Богу»

Растерянность – «Я не знаю что делать и мне временами кажется, что мне не выпутаться из этих трудностей»

Придача смысла – «Я придаю своим трудностям особый смысл, преодолевая их, я совершенствуюсь сам»

Установка собственной ценности – «В данное время я полностью не могу справиться с этими трудностями, но со временем смогу справиться и с ними, и с более сложными».

Б. Эмоциональные копинг-стратегии

Протест – «Я всегда глубоко возмущен несправедливостью судьбы ко мне и протестую»

Эмоциональная разрядка – «Я впадаю в отчаяние, я рыдаю и плачу»

Подавление эмоций – «Я подавляю эмоции в себе»

Оптимизм – «Я всегда уверен, что есть выход из трудной ситуации»

Пассивная кооперация – «Я доверяю преодолению своих трудностей другим людям, которые готовы помочь мне»

Покорность – «Я впадаю в состояние безнадежности»

Самообвинение – «Я считаю себя виноватым и получаю по заслугам»

Агрессивность – «Я впадаю в бешенство, становлюсь агрессивным»

В. Поведенческие копинг-стратегии

Отвлечение – «Я погружаюсь в любимое дело, стараясь забыть о трудностях»

Альтруизм – «Я стараюсь помочь людям и в заботах о них забываю о своих горестях»

Активное избегание – «Стараюсь не думать, всячески избегаю сосредотачиваться на своих неприятностях»

Компенсация – «Стараюсь отвлечься и расслабиться (с помощью алкоголя, успокоительных средств, вкусной еды и т. п.)»

Конструктивная активность – «Чтобы пережить трудности, я берусь за осуществление давней мечты (еду путешествовать, поступаю на курсы иностранного языка и т. п.).

Отступление – «Я изолируюсь, стараюсь остаться наедине с собой»

Сотрудничество – «Я использую сотрудничество со значимыми мне людьми для преодоления трудностей»

Обращение – «Я обычно ищу людей, способных помочь мне советом»

Виды копинг-поведения были распределены Е. Neim на три основные группы по степени их адаптивных возможностей: адаптивные, относительно адаптивные и неадаптивные.

Адаптивные варианты копинг-поведения

Среди **когнитивных копинг-стратегий** к ним относятся: «проблемный анализ», «установка собственной ценности», «сохранение самообладания» – формы поведения, направленные на анализ возникших трудностей и возможных путей выхода из них, повышение самооценки и самоконтроля, более глубокое осознание собственной ценности как личности, наличие веры в собственные ресурсы в преодолении трудных ситуаций.

Среди **эмоциональных копинг-стратегий**: «протест», «оптимизм» – эмоциональное состояние с активным возмущением и протестом по отношению к трудностям и уверенностью в наличии выхода в любой, даже самой сложной, ситуации.

Среди **поведенческих копинг-стратегий**: «сотрудничество», «обращение», «альтруизм» – под которыми понимается такое поведение личности, при котором она вступает в сотрудничество со значимыми (более опытными) людьми, ищет поддержки в ближайшем социальном окружении или сама предлагает ее близким в преодолении трудностей.

Неадаптивные варианты копинг-поведения

Среди **когнитивных копинг-стратегий** к ним относятся: «смирение», «растерянность», «диссимуляция», «игнорирование» – пассивные формы поведения с отказом от преодоления трудностей из-за неверия в свои силы и интеллектуальные ресурсы, с умышленной недооценкой неприятностей.

Среди **эмоциональных копинг-стратегий**: «подавление эмоций», «покорность», «самообвинение», «агрессивность» – варианты поведения, характеризующиеся подавленным эмоциональным состоянием, состоянием безнадёжности, покорности и недопущения других чувств, переживанием злости и возложением вины на себя и других.

Среди **поведенческих копинг-стратегий**: «активное избегание», «отступление» – поведение, предполагающее избегание мыслей о неприятностях, пассивность, уединение, покой, изоляция, стремление уйти от активных интерперсональных контактов, отказ от решения проблем.

Относительно адаптивные варианты копинг-поведения

Их конструктивность которых зависит от значимости и выраженности ситуации преодоления

Среди **когнитивных копинг-стратегий** к ним относятся: «относительность», «придача смысла», «религиозность» – формы поведения, направленные на оценку трудностей в сравнении с другими, придание особого смысла их преодолению, вера в Бога и стойкость в вере при столкновении со сложными проблемами.

Среди **эмоциональных копинг-стратегий**: «эмоциональная разрядка», «пассивная кооперация» – поведение, которое направлено либо на снятие напряжения, связанного с проблемами, эмоциональным отреагированием, либо на передачу ответственности по разрешению трудностей другим лицам.

Среди **поведенческих копинг-стратегий**: «компенсация», «отвлечение», «конструктивная активность» – поведение, характеризующееся стремлением к временному отходу от решения проблем с помощью алкоголя, лекарственных средств, погружения в любимое дело, путешествия, исполнения своих заветных желаний.

Методика изучения мотивации профессиональной карьеры Шейна

Описание методики

Методика представляет собой опросник, направленный на диагностику ценностной составляющей профессиональной деятельности. Разработана Э.Шейном, на русский язык перевод и адаптация осуществлены В.Э. Винокуровой и В.А. Чикер. Другое название методики - «Якоря карьеры».

Теоретические основы

Одним из важнейших аспектов профессионального развития личности, а также ее самореализации является сознательное планирование карьеры. В отечественной психологии до недавнего времени понятие «карьера» практически не использовалось. Чаще употреблялись такие термины, как профессиональный жизненный путь, профессиональная деятельность, профессиональное самоопределение. Критериями удавшейся карьеры являются удовлетворенность жизненной ситуацией (субъективный критерий) и социальный успех (объективный критерий). То есть объективная, внешняя сторона карьеры - это последовательность занимаемых индивидом профессиональных позиций, а субъективная, внутренняя сторона - это то, как человек воспринимает свою карьеру, каков образ его профессиональной жизни и собственной роли в ней.

Важнейшей детерминантой профессионального пути человека является его представление о своей личности - так называемая профессиональная «Я-концепция», которую каждый человек воплощает в серию карьерных решений. Профессиональные предпочтения и тип карьеры - это попытка ответить на вопрос «кто я?». При этом очень часто человек реализует свои карьерные ориентации неосознанно.

Для любого человека характерны определенная личностная концепция, таланты, побуждения, мотивы и ценности, которыми он не сможет поступиться, осуществляя выбор карьеры. Прошлый жизненный опыт формирует определенную систему ценностных ориентаций, социальных установок по отношению к карьере и работе вообще. Поэтому в профессиональном плане субъект деятельности рассматривается и описывается через систему его диспозиций, ценностных ориентаций, социальных установок, интересов и тому подобных социально обусловленных побуждений к деятельности. В американской социальной психологии этому понятию соответствуют такие понятия, как «карьерные ориентации» или «якоря карьеры».

Карьерные ориентации возникают в процессе социализации, на основе и в результате научения в начальные годы развития карьеры, они устойчивы и могут оставаться стабильными длительное время.

Внутренняя структура

Опросник включает в себя 41 утверждение, степень своего согласия с каждым из которых респондент должен оценить по 10-балльной шкале: с 1 по 21 пункты включительно от *«совершенно неважно»* до *«исключительно важно»*, с 22 по 41 пункты от *«совершенно не согласен»* до *«полностью согласен»*.

Пункты группируются в 8 шкал, представляющих собой 8 непротиворечивых карьерных ценностных ориентаций (тех самых «якорей карьеры»).

Инструкция

Опросник, который вы сейчас будете заполнять, выявляет ваши предпочтения в выборе профессионального пути и построении карьеры. Вам необходимо ответить на 41 вопрос по 10-бальной шкале.

[illegible]

[illegible]

№№		№№		№№		№№		№№		№№		№№	
1.		2.		3.		4.		5.		6.		7.	
9.		10.		11.		12.		13.		14.		15.	
17.		18.		19.		20.		21.		22.		23.	
25.		26.		27.		28.		29.		30.		31.	
33.		34.		35.		36.		37.		38.		39.	
41.													

Удобным является регистрация ответов на специальном бланке, в этом случае подсчёт баллов упрощается:

1-й столбец (кроме вопроса 41) — профессиональная компетентность (пункты 1, 9, 17, 25, 33)

3-й столбец — автономия (пункты 3, 11, 19, 27, 35)

— вопросы 20, 28 и вопрос 41 — стабильность места жительства

6-й столбец — вызов (пункты 6, 14, 22, 30, 38)

8-й столбец — предпринимательство (пункты 8, 16, 24, 32, 40)

1. Профессиональная компетентность. Эта ориентация связана с наличием способностей и талантов в определенной области (научные исследования, техническое проектирование, финансовый анализ и т. д.). Человек с такой ориентацией хочет быть мастером своего дела, он бывает особенно счастлив, когда достигает успеха в профессиональной сфере, но быстро теряет интерес к работе, которая не позволяет развивать свои способности. Одновременно такой человек ищет признания своих талантов, что должно выражаться в статусе, соответствующем его мастерству. Он готов

управлять другими в пределах своей компетентности, но управление не представляет для него особого интереса. Поэтому многие из этой категории отвергают работу менеджера, управление рассматривают как необходимое условие для продвижения в своей профессиональной сфере. Обычно это самая многочисленная группа в большинстве организаций, обеспечивающая принятие компетентных решений.

2. Менеджмент. В данном случае первостепенное значение имеют ориентация личности на интеграцию усилий других людей, полнота ответственности за конечный результат и соединение различных функций организации. С возрастом и опытом работы эта карьерная ориентация проявляется сильнее. Такая работа требует навыков межличностного и группового общения, эмоциональной уравновешенности, чтобы нести бремя ответственности и власти. Человек с карьерной ориентацией на менеджмент будет считать, что не достиг целей своей карьеры, пока не займет должность, на которой сможет управлять различными сторонами деятельности предприятия: финансами, маркетингом, производством продукции, разработками, продажами.

3. Автономия (независимость). Первичная забота личности с такой ориентацией - освобождение от организационных правил, предписаний и ограничений. Ярко выражена потребность все делать по-своему: самому решать, когда, над чем и сколько работать. Такой человек не хочет подчиняться правилам организации (рабочее место, время, форменная одежда). Конечно, каждый человек в некоторой степени нуждается в автономии, однако если такая ориентация выражена сильно, то личность готова отказаться от продвижения по службе или от других возможностей ради сохранения своей независимости. Такой человек может работать в организации, которая обеспечивает достаточную степень свободы, но не будет чувствовать серьезных обязательств или преданности организации и будет отвергать любые попытки ограничить его автономию.

4. Стабильность. Эта карьерная ориентация обусловлена потребностью в безопасности и стабильности для того, чтобы будущие жизненные события были предсказуемы. Различают два типа стабильности - стабильность места работы и стабильность места жительства. Стабильность места работы подразумевает поиск работы в такой организации, которая обеспечивает определенный срок службы, имеет хорошую репутацию (не увольняет рабочих), заботится о своих работниках после увольнения и платит большие пенсии, выглядит более надежной в своей отрасли. Человек с такой ориентацией - его часто называют «человеком организации» - ответственность за управление карьерой перекладывает на нанимателя. Он будет совершать какие угодно географические передвижения, если того потребует компания. Человек второго типа, ориентированный на стабильность места жительства, связывает себя с географическим регионом, «пуская корни» в определенном месте, вкладывая сбережения в свой дом, и меняет работу или организацию только тогда, когда это предотвращает его «срывание с места». Люди, ориентированные на стабильность, могут быть талантливыми и занимать

высокие должности в организации, но, предпочитая стабильную работу и жизнь, они откажутся от повышения, если оно грозит риском и временными неудобствами, даже в случае широко открывающихся возможностей роста.

5. Служение. Основными ценностями при данной ориентации являются «работа с людьми», «служение человечеству», «помощь людям», «желание сделать мир лучше» и т. д. Человек с такой ориентацией имеет возможность продолжать работать в этом направлении, даже если ему придется сменить место работы. Он не будет работать в организации, которая враждебна его целям и ценностям, и откажется от продвижения или перевода на другую работу, если это не позволит ему реализовать главные ценности жизни. Люди с такой карьерной ориентацией чаще всего работают в области охраны окружающей среды, проверки качества продукции и товаров, защиты прав потребителей и т. п.

6. Вызов. Основные ценности при карьерной ориентации этого типа - конкуренция, победа над другими, преодоление препятствий, решение трудных задач. Человек ориентирован на то, чтобы «бросать вызов». Социальная ситуация чаще всего рассматривается с позиции «выигрыша - проигрыша». Процесс борьбы и победа более важны для человека, чем конкретная область деятельности или квалификация. Например, торговый агент может рассматривать каждый контракт с покупателем как игру, которую надо выиграть. Новизна, разнообразие и вызов имеют для людей с такой ориентацией очень большую ценность, и, если все идет слишком просто, им становится скучно.

7. Интеграция стилей жизни. Человек ориентирован на интеграцию различных сторон образа жизни. Он не хочет, чтобы в его жизни доминировала только семья или только карьера, или только саморазвитие. Он стремится к тому, чтобы все это было сбалансировано. Такой человек больше ценит свою жизнь в целом - где живет, как совершенствуется, чем конкретную работу, карьеру или организацию.

8. Предпринимательство. Человек с такой карьерной ориентацией стремится создавать что-то новое, он хочет преодолевать препятствия, готов к риску. Он не желает работать на других, а хочет иметь свою марку, свое дело, свое финансовое богатство. Причем это не всегда творческий человек, для него главное - создать дело, концепцию или организацию, построить ее так, чтобы это было продолжением его самого, вложить туда душу. Предприниматель будет продолжать свое дело, даже если сначала он будет терпеть неудачи и ему придется серьезно рисковать.

Практическая значимость

Методика может быть использована при выборе профессии, профориентации, а также для оценки мотивации к профессиональной деятельности при индивидуальной работе с коллективами на предприятиях.

ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНО ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ОПРОСНИК

Описание методики

Методика предназначена для отбора на различные типы профессий в соответствии с классификацией типов профессий Е.А. Климова. Можно использовать при профориентации подростков и взрослых.

Процедура проведения

Испытуемый должен в каждой из 20 пар предлагаемых видов деятельности выбрать только один вид и в соответствующей клетке листа ответов поставить знак « + ».

Время обследования не ограничивается. Хотя, испытуемого следует предупредить о том, что над вопросами не следует долго задумываться и обычно на выполнение задания требуется 20–30 мин.

Возможно использование методики индивидуально и в группе.

Экспериментатор может зачитывать вопросы группе испытуемых, но в этом случае ограничивается время ответа. Такой способ применяется, когда экспериментатор должен работать в ограниченном временном интервале.

Инструкция

«Предположим, что после соответствующего обучения Вы сможете выполнить любую работу. Но если бы Вам пришлось выбирать только из двух возможностей, что бы Вы предпочли?»

Обработка результатов

Типы профессий	Номера вопросов
Человек-природа	1а, 3б, 6а, 10а, 11а, 13б, 16а, 20а
Человек-техника	1б, 4а, 7б, 9а, 11б, 14а, 17б, 19а
Человек-человек	2а, 4б, 6б, 8а, 12а, 14б, 16б, 18а
Человек-знаковая система	2б, 5а, 9б, 10б, 12б, 15а, 19б, 20б
Человек-художественный образ	3а, 5б, 7а, 8б, 13а, 15б, 17а, 18б

За каждое совпадение с ключом начисляется один балл.

Интерпретация результатов

Испытуемому рекомендуется выбрать тот тип профессий, который получил максимальное количество знаков баллов. Название типов профессий:

«Человек-природа»

Если вы любите работать в саду, огороде, ухаживать за растениями, животными, любите предмет биологию, то ознакомьтесь с профессиями типа «человек-природа».

Предметом труда для представителей большинства профессий типа «человек природа» являются: животные, условия их роста, жизни; растения, условия их произрастания.

Специалистам в этой области приходится выполнять следующие **виды деятельности**:

- ✓ изучать, исследовать, анализировать состояние, условия жизни растений или животных (агроном, микробиолог, зоотехник, гидробиолог, агрохимик, фитопатолог);
- ✓ выращивать растения, ухаживать за животными (лесовод, полевод, цветовод, овощевод, птицевод, животновод, садовод, пчеловод);
- ✓ проводить профилактику заболеваний растений и животных (ветеринар, врач карантинной службы).

Психологические требования профессий *«человек-природа»*:

- развитое воображение, наглядно-образное мышление, хорошая зрительная память, наблюдательность, способность предвидеть и оценивать изменчивые природные факторы;
- поскольку результаты деятельности выявляются по прошествии довольно длительного времени, специалист должен обладать терпением, настойчивостью, должен быть готовым работать вне коллективов, иногда в трудных погодных условиях, в грязи и т. п.

«Человек-техника»

Если вам нравятся лабораторные работы по физике, химии, электротехнике, если вы делаете модели, разбираетесь в бытовой технике, если вы хотите создавать, эксплуатировать или ремонтировать машины, механизмы, аппараты, станки, то ознакомьтесь с профессиями «человек-техника».

Предметом труда для представителей большинства профессий типа *«человек техника»* являются: технические объекты (машины, механизмы); материалы, виды энергии.

Специалистам в этой области приходится выполнять следующие **виды деятельности**:

- ✓ создание, монтаж, сборка технических устройств (специалисты проектируют, конструируют технические системы, устройства, разрабатывают процессы их изготовления. Из отдельных узлов, деталей собирают машины, механизмы, приборы, регулируют и налаживают их);
- ✓ эксплуатация технических устройств (специалисты работают на станках, управляют транспортом, автоматическими системами);
- ✓ ремонт технических устройств (специалисты выявляют, распознают неисправности технических систем, приборов, механизмов, ремонтируют, регулируют, налаживают их).

Психологические требования профессий *«человек-техника»*:

- хорошая координация движений;
- точное зрительное, слуховое, вибрационное и кинестетическое восприятие;
- развитое техническое и творческое мышление и воображение;

- умение переключать и концентрировать внимание;
- наблюдательность.

«Человек-знаковая система»

Если вы любите выполнять вычисления, чертежи, схемы, вести картотеки, систематизировать различные сведения, если вы хотите заниматься программированием, экономикой или статистикой и т.п., то знакомьтесь с профессиями типа «человек -знаковая система». Большинство профессий этого типа связано с переработкой информации. Предметом труда для **представителей большинства профессий типа «человек знаковая система» являются:**

- ✓ тексты на родном или иностранном языках (редактор, корректор, машинистка, делопроизводитель, телеграфист, наборщик);
- ✓ цифры, формулы, таблицы (программист, оператор ЭВМ, экономист, бухгалтер, статистик);
- ✓ чертежи, схемы, карты (конструктор, инженер-технолог, чертежник, копировальщик, штурман, геодезист);
- ✓ звуковые сигналы (радист, стенографист, телефонист, звукооператор).

Психологические требования профессий «человек-знаковая система»:

- хорошая оперативная и механическая память;
- способность к длительной концентрации внимания на отвлеченном (знаковом) материале;
- хорошее распределение и переключение внимания;
- точность восприятия, умение видеть то, что стоит за условными знаками;
- усидчивость, терпение;
- логическое мышление.

«Человек-художественный образ»

Предметом труда для представителей большинства профессий типа «человек знаковая система» является: художественный образ, способы его построения.

Специалистам в этой области приходится выполнять следующие **виды деятельности:**

- ✓ создание, проектирование художественных произведений (писатель, художник, композитор, модельер, архитектор, скульптор, журналист, хореограф);
- ✓ воспроизведение, изготовление различных изделий по образцу (ювелир, реставратор, гравёр, музыкант, актер, столяр-краснодеревщик);

- ✓ размножение художественных произведений в массовом производстве (мастер по росписи фарфора, шлифовщик по камню и хрусталу, маляр, печатник).

Психологические требования профессий «человек-художественный образ»:

- художественные способности; развитое зрительное восприятие;
- наблюдательность, зрительная память; наглядно-образное мышление; творческое воображение;
- знание психологических законов эмоционального воздействия на людей.

«Человек-человек»

Предметом труда для **представителей большинства профессий типа «человек человек» являются:** люди.

Специалистам в этой области приходится выполнять следующие **виды деятельности:**

- ✓ воспитание, обучение людей (воспитатель, учитель, спортивный тренер);
- ✓ медицинское обслуживание (врач, фельдшер, медсестра, няня);
- ✓ бытовое обслуживание (продавец, парикмахер, официант, вахтер);
- ✓ информационное обслуживание (библиотекарь, экскурсовод, лектор);
- ✓ защита общества и государства (юрист, милиционер, инспектор, военнослужащий).

Психологические требования профессий «человек-человек»:

- стремление к общению, умение легко вступать в контакт с незнакомыми людьми;
- устойчивое хорошее самочувствие при работе с людьми;
- доброжелательность, отзывчивость;
- выдержка;
- умение сдерживать эмоции;
- способность анализировать поведение окружающих и свое собственное, понимать намерения и настроение других людей, способность разбираться во взаимоотношениях людей, умение улаживать разногласия между ними, организовывать их взаимодействие;
- способность мысленно ставить себя на место другого человека, умение слушать, учитывать мнение другого человека;
- способность владеть речью, мимикой, жестами;
- развитая речь, способность находить общий язык с разными людьми;
- умение убеждать людей;
- аккуратность, пунктуальность, собранность;
- знание психологии людей.

Тестовый материал

1а. Ухаживать за животными	1б. Обслуживать машины, приборы (следить, регулировать)
2а. Помогать больным	2б. Составлять таблицы, схемы, программы для вычислительных машин
3а. Следить за качеством книжных иллюстраций, плакатов, художественных открыток, грампластинок	3б. Следить за состоянием, развитием растений
4а. Обрабатывать материалы (дерево, ткань, металл, пластмассу и т.п.)	4б. Доводить Товары до потребителя, рекламировать, продавать
5а. Обсуждать научно-популярные книги, статьи	5б. Обсуждать художественные книги (или пьесы, концерты)
6а. Выращивать молодняк (животных какой-либо породы)	6б. Тренировать товарищей (или младших) в выполнении каких-либо действий (трудовых, учебных, спортивных)
7а. Копировать рисунки, изображения (или настраивать музыкальные инструменты)	7б. Управлять каким-либо грузовым (подъемным или транспортным) средством – подъемным краном, трактором, тепловозом и др.
8а. Сообщать, разъяснять людям нужные им сведения (в справочном бюро, на экскурсии и т.д.)	8б. Оформлять выставки, витрины (или участвовать в подготовке пьес, концертов)
9а. Ремонтировать вещи, изделия (одежду, технику), жилище	9б. Искать и исправлять ошибки в текстах, таблицах, рисунках
10а. Лечить животных	10б. Выполнять вычисления, расчеты
11а. Выводить новые сорта растений	11б. Конструировать, проектировать новые виды промышленных изделий (машины, одежду, дома, продукты питания и т.п.)
12а. Разбирать споры, ссоры между людьми, убеждать, разъяснять, наказывать, поощрять	12б. Разбираться в чертежах, схемах, таблицах (проверять, уточнять, приводить в порядок)
13а. Наблюдать, изучать работу кружков художественной самодеятельности	13б. Наблюдать, изучать жизнь микробов
14а. Обслуживать, налаживать медицинские приборы, аппараты	14б. Оказывать людям медицинскую помощь при ранениях, ушибах, ожогах и т.п.
15б. Художественно описывать, изображать события (наблюдаемые и представляемые)	15а. Составлять точные описания-отчеты о наблюдаемых явлениях, событиях, измеряемых объектах и др.

16а. Делать лабораторные анализы в больнице	16б. Принимать, осматривать больных, беседовать с ними, назначать лечение
17а. Красить или расписывать стены помещений, поверхность изделий	17б. Осуществлять монтаж или сборку машин, приборов
18а. Организовать культпоходы сверстников или младших в театры, музеи, экскурсии, туристические походы и т.п.	18б. Играть на сцене, принимать участие в концертах
19а. Изготавливать по чертежам детали, изделия (машины, одежду), строить здания	19б. Заниматься черчением, копировать чертежи, карты
20а. Вести борьбу с болезнями растений, с вредителями леса, сада	20б. Работать на клавишных машинах (пишущей машинке, телетайпе, наборной машине и др.)

Глоссарий

Активное слушание - процесс передачи обратно собеседнику ваших личных мыслей и ощущений, возникающих у вас, как у слушателя посредством вербальных и невербальных каналов.

Акцентуации характера – чрезмерная выраженность отдельных черт на грани нормы и патологии, которые могут привести при неблагоприятных обстоятельствах к патологическим нарушениям и изменениям личности.

Аутогенная тренировка – (от греч. autos - сам, genos – происхождение) – активный метод психотерапии, психопрофилактики и психогигиены, направленный на восстановление динамического равновесия регулирующих механизмов психики человека, нарушенного в результате стрессового воздействия.

Аффилиация – потребность в установлении и сохранении добрых взаимоотношений отношений с людьми.

Базальные эмоции – (греч. basis – основа), основные формы непосредственного отражения личностью объектов, явлений и ситуаций; сложные феномены, включающие нейрофизиологические, двигательно-экспрессивные и чувственные компоненты.

Вегетативный баланс - в психофизиологии равное соотношение (равновесие) процессов возбуждения и торможения и их проявлений в психическом состоянии человека.

Визуализация – создание внутренних образов в сознании человека, позволяющее активизировать эмоциональную память и работать наше подсознание.

Внутриличностный конфликт – противоречие внутри психического мира человека, представляет столкновение противоположно направленных мотивов, потребностей, интересов, идеалов, целей.

Духовный – имеющий отношение к высшим сторонам внутреннего мира, которые проявляются в человечности, сердечности, доброте, искренности по отношению к людям; к способности человека переносить трудности своей собственной жизни и жизни других людей.

Идеал – (от греч. – представление) – форма мотивации, выражающая направление личных устремлений человека.

Идеаторная тренировка – это мысленное проигрывание своего поведения в различных ситуациях, сложившихся в прошлом или планируемых в будущем; является составной частью нормально протекающего коммуникативного действия.

Интерпретация – истолкование, объяснение, перевод на понятный язык наблюдаемого психического явления.

Коммуникативный процесс – продолженное во времени взаимодействие двух или более людей, состоящее в обмене между ними информацией познавательного или аффективно-оценочного содержания.

Комплекс неполноценности – часто формируется в детстве, возникновение обусловлено неблагоприятными условиями для развития личности; оказывает влияние на формирование личности и всю ее жизнедеятельность.

Компетентность – высокий уровень знаний, умений и навыков человека в определенном виде деятельности, получивший признание в обществе.

Конгруэнтность - соответствие того, что человек делает тому, что он думает и чувствует, проявляющееся в соответствии вербального и невербального поведения.

Концентрация – сосредоточение сознания на определенном объекте своей деятельности. В основе концентрации лежит управление вниманием.

Копинг-поведение - форма поведения, которая отражает попытки индивида решать жизненные проблемы. Это поведение, направленное на приспособление к обстоятельствам и предполагает сформированное умение использовать определенные средства для преодоления эмоционального стресса. Такое поведение противопоставлено экспрессивному поведению.

Медитация – (от лат. *meditor* - размышляю, обдумываю) – духовная практика , толкование которой не может быть универсальным, при описании важен контекст историко-культурный аспект. В психотерапии более всего разработано применение медитации на основе традиции йоги.

Мотив – внутренний побудитель деятельности человека, придающий ей личностный смысл.

Невербальное общение – информационное взаимодействие посредством неречевых знаковых систем.

Невербальные проявления – включают в себя взаимодействие модальностей визуальной, аудиальной, тактильной и ольфакторной систем.

Нейротизм (невротизм) – состояние, характеризующееся наличием одного или нескольких признаков: эмоциональной неустойчивостью, тревогой, низким самоуважением, вегетативными расстройствами.

Общение (коммуникация) – это процесс взаимодействия людей, состоящий в обмене между ними информацией познавательного или аффективно-оценочного характера посредством речи или другой знаковой системы.

Пантомимика – (от греч. *pantomimos* – все воспроизводящий подражанием), невербальные средства, используемые человеком для создания какого-либо образа или своего имиджа через жесты, пластику, мимику.

Перцепция – (от лат. *perceptio* – представление, восприятие), познавательный психический процесс, в результате которого формируются образы субъектов и явлений, их целостное представление.

Потребность – переживаемая, осознаваемая и неосознаваемая человеком нужда, зависимость в том, что необходимо для его жизнедеятельности и развития его личности.

Приписывание - объяснение, обоснование, которое происходит в условиях дефицита информации поведения клиента.

Проблемно ориентированный стиль направлен на рациональный анализ проблемы, связан с созданием и выполнением плана разрешения трудной ситуации и проявляется в таких формах поведения, как самостоятельный анализ случившегося, обращение за помощью к другим, поиск дополнительной информации.

Психическое состояние - целостная, временная и динамическая характеристика психической деятельности (подъем, воодушевление, бодрость, уверенность, решительность, тоска, печаль); определяется конкретными обстоятельствами и прошлым опытом, сформированными моральными и физическими качествами.

Психограмма – графическое изображение совокупности, последовательности внутренних качеств личности, основанное на эмпирическом материале.

Психологическая защита – система регуляции человека, направленная на устранение чувства тревоги, связанного с осознанием внутреннего конфликта.

Психологическая совместимость - психологически обоснованная способность людей к взаимодействию друг с другом.

Психологический контакт - межличностное внутренне и внешнее взаимодействие, основанное на взаимопонимании и симпатии.

Психотехника – совокупность средств, способов, приемов и методик работы психолога с психикой другого человека или со своей собственной; мастерство регуляции и управления психическими процессами.

Психофизиология – наука о физиологических и нейронных механизмах психических процессов, состояний и поведения человека.

Релаксация – физическое и психическое расслабление. Ее цель – подготовка тела и психики к деятельности, освобождение от физического напряжения.

Рефлексия – способность человека, проявляющаяся в обращении сознания на самое себя, на внутренний мир человека и его место во взаимоотношениях с другими, на формы и способы познавательной и преобразующей деятельности.

Речь – это форма общения людей посредством языка и механизм мыслительной деятельности.

Самовнушение – создание установок, воздействующих на подсознательные механизмы психики. Это утверждение, что успех возможен, выраженное от первого лица в настоящем времени.

Самооценка – суждение человека о наличии, отсутствии или слабости тех или иных качеств, свойств в сравнении их с образцом, идеалом. Ключевой элемент самосознания, определяет отношение индивида к самому себе.

Саморазвитие – кардинальное структурное преобразование человеком своей собственной самости как фундаментальная способность человека становиться и быть подлинным субъектом своей собственной жизни: способность превращать собственную жизнедеятельность в предмет практического преобразования.

Самораскрытие – модель поведения, основанная на проявлении откровенности в монологе или беседе. Цель самораскрытия: увеличить область своего открытого «я», чтобы вы и другие узнали о себе больше. Это способствует собеседников желанию собеседников высказаться, увеличивая их открытое «я».

Символический интеракционизм (Дж.Мид) – способность человека общаться с другими людьми, которая развивается на основе референции (сообщения) между его определенными психическими состояниями и жестами, выражениями лица и другими внешними действиями.

Сознание – интегративный способ бытия человека, проявляющийся в способности человека осознавать условия и формы своей жизнедеятельности, относиться к ним и делать их предметом практического преобразования; существует в форме бессознательного, актуального сознания, самосознания, рефлексивного сознания.

Социальная перцепция – совокупность особенностей восприятия человека человеком, проявляющихся до начала речевой деятельности, отражающих психическое состояние собеседников, формирующих первое впечатление на основе действия бессознательных механизмов.

Социально-психологический уровень – определяется особенностями включения человека в социальные связи (социальные установки, позиции, процессы адаптации и социализации, коммуникативные способности, психологическая совместимость) и особенностями социальной среды (межличностные отношения, традиции, психологический климат, общественное мнение).

Статусно-ролевые отношения – это отношения субъектов в связи с определенным видом деятельности, обусловленные социальными позициями (статусом) и ролями (функциями); опосредованы общественными отношениями. Эти отношения определяют срабатываемость людей при совместной деятельности.

Стереотип – сложившаяся оценка, суждение, привычный способ мышления.

Стереотипизация – восприятие и оценка клиента, которая осуществляется в соответствии с предшествующим опытом.

Стиль общения – это относительно устойчивая система индивидуально обусловленных средств и способов воздействия сотрудника сервиса и турагента на клиента в процессе выполнения профессиональных функций.

Субъектно-ориентированный стиль является следствием эмоционального реагирования на ситуацию, без конкретных действий, с попытками не думать о проблеме вообще, вовлечения других в свои переживания, желание забыться во сне, растворить свои невзгоды в алкоголе, компенсировать отрицательные эмоции едой. Эти формы поведения характеризуются наивными, инфантильными оценками происходящего.

Тренинг – межличностный процесс, способ обучения в приобретении знаний, умений и навыков в разных формах, различными методами.

Характер – (от греч. черта, печать, чеканка) – комплекс устойчивых черт, проявляющийся в стереотипах поведения и типичных реакциях человека на внутренние и

внешние воздействия; представляет собой единство индивидуального и типического в личности. Типическое обусловлено усвоением социального опыта. Индивидуальные черты характера человека определяются обстоятельствами его жизненного пути в конкретных условиях. Характер раскрывается в поступках и действиях человека.

Фрустрация – психическое состояние переживания неудачи, возникающее при наличии реальных или мнимых непреодолимых препятствий на пути к достижению цели.

Экстраверсия – характеристика индивидуально-психологических особенностей человека, которым свойственна импульсивность, инициативность, гибкость поведения, общительность, социальная адаптированность.

Эмпатия – (от греч. *сопереживание*), способность испытывать эмоции и чувства другого человека, понимание его состояния.

Эффект визуального имиджа – когда первоначальное впечатление о человеке, основанное на оценке его одежды и позы, является определяющим для делового и межличностного взаимодействия.

Эффект новизны - когда последняя информация оказывается более значимой, чем предыдущая.

Эффект ореола - заранее созданный кем-либо образ, который мешает видеть действительные черты человека.

Эффект первичности – первично полученная информация о человеке, которая закрепляется в качестве основной и преобладает над последующей информацией.

Эффект первых фраз – закрепление или коррекция первого впечатления о человеке.

Я-концепция – совокупность всех представлений человека о себе, совокупность установок на себя: кто я, что я собою представляю.

Язык – информационно-знаковая система любой физической природы, служащая средством осуществления человеческого общения и мышления.

Литература

1. Гуревич, П. С. Психология личности: учебник / П.С. Гуревич. — 2-е изд. — Москва: ИНФРА-М, 2018. — 479 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/968740>
2. Андреева, Г.М. Социальная психология: учебник для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. - 5-е издание, исправленное и дополненное - Москва: Аспект Пресс, 2018. - 360 с. - Текст: электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1039489>
3. Васильева, И. В. Психодиагностика: учебное пособие / И. В. Васильева. — 3-е изд., стер. — Москва: ФЛИНТА, 2019. — 252 с. - Текст: электронный. - URL: <https://e.lanbook.com/book/119320>
4. Кузьмина, Е. Г. Психодиагностика в сфере образования [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е. Г. Кузьмина. - 3-е изд., стер. - Москва: ФЛИНТА, 2019. -310 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1047991>
5. Мандель, Б. Р. Психология зависимостей (аддиктология): учеб. пособие / Б.Р. Мандель. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. — 320 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/982130>
6. Черняева, А.В. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по дисциплине «Психология»: для студентов очной, заочной, ССО заочной форм обучения по всем направлениям подготовки бакалавров / А. В. Черняева; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Департамент научно-технологической политики и образования, Волгоградский государственный аграрный университет. – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2016. - 36 с.- Текст: электронный. - URL: <http://lib.volgau.com/MegaPro/Web/SearchResult/toPage/1>
7. Черняева, А.В. Психодиагностика: учебно-методическое пособие/ А.В.Черняева; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Департамент научно-технологической политики и образования, Волгоградский государственный аграрный университет. – Волгоград: ФГБОУ ВПО Волгоградский ГАУ, 2015. – 240 с. - Текст: электронный. - URL: <http://lib.volgau.com/MegaPro/Web/SearchResult/toPage/1>

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Программа по курсу «Психодиагностика»	4
Содержание программы	8
Комплект методического обеспечения к программе «Психодиагностика»	12
Психодиагностический методический инструментарий (тесты и упражнения) исследования отдельных сторон психики человека	108
Глоссарий	234
Литература	238

Для заметок

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Черняева Анна Валерьевна

ПСИХОДИАГНОСТИКА

Учебно – методическое пособие

В авторской редакции

Компьютерная вёрстка

Подписано в печать 00.00.2021 Формат 60х84 ^{1/16}.

Усл.-печ. л. 15. Тираж 50 экз. Заказ 00.

ИПК ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ «Нива».

400002, Волгоград, пр. Университетский, 26.

**Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Департамент образования, научно-технологической политики и
рыбохозяйственного комплекса
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Волгоградский государственный аграрный университет»**

Инженерно-технологический факультет

Кафедра: Педагогики и методики профессионального обучения

А. В. Черняева

ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Практикум

Волгоград
Волгоградский ГАУ
2021

УДК 159.9+316
ББК 88.4+60.841
Ч-49

Рецензенты:

кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Педагогика и методика профессионального обучения» ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ *Ю.В.Шагина*;
кандидат педагогических наук, доцент кафедры психологии НОЧУ ВО «Волгоградский гуманитарный институт» *С.Н. Никитенко*.

Черняева, Анна Валерьевна

Ч-49 Психология делового общения: практикум /А.В.Черняева. - 2-е изд., перераб. и доп. – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2021. - 112 с.

Данное пособие базируется на принципах научной и практической проблематики психологии делового общения.

Ориентировано на преодоление барьеров в общении, развитие навыков ведения делового разговора, переговоров, совещаний, убеждений, овладение техниками успешного выступления перед аудиторией.

Адресовано студентам очной и заочной форм обучения по всем направлениям подготовки бакалавров и специалистов Волгоградского ГАУ, а также всем, чья профессиональная деятельность осуществляется в сфере коммуникации: преподавателям, менеджерам, маркетологам, специалистам в области рекламного дела и PR, бизнесменам.

УДК 159.9+316
ББК 88.4+60.841

Рекомендовано методической комиссией инженерно-технологического факультета ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ (протокол № ____ от _____ г.)

© ФГБОУ ВО «Волгоградский ГАУ», 2021
© Черняева А.В., 2021

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	278
Содержание курса	279
Тема 1. Вербальные средства коммуникации	282
Тема 2. Слушание в деловой коммуникации.....	286
Тема 3. Невербальная коммуникация	288
Занятие 1. Невербальные средства коммуникации.....	288
Занятие 2. Организация пространственной среды.....	290
Тема 4. Сознательное/бессознательное и ложь в речевой коммуникации.....	296
Тема 5. Манипуляции в общении	299
Тема 6. Гендерный аспект коммуникативного поведения.....	304
Тема 7. Критика и комплименты в деловой коммуникации.....	312
Занятие 1. Комплименты в деловой коммуникации.....	312
Занятие 2. Критика в деловой коммуникации.....	314
Тема 8. Вопросы и ответы в деловой коммуникации.....	318
Тема 9. Барьеры в общении.....	322
Тема 10. Имидж делового человека	326
Занятие 1. Формирование вербального имиджа	326
Занятие 2. Самопрезентация.....	328
Тема 11. Публичная речь	334
Тема 12. Психолого-коммуникативный потенциал деловых партнеров.....	342
Занятие 1	342
Занятие 2.....	347
Тема 13. Русский речевой этикет.....	352
Тема 14. Формы деловой коммуникации.....	357
Занятие 1. Деловая беседа по телефону	357
Занятие 2. Дискуссия.....	361
Занятие 3. Деловые переговоры.....	364
Занятие 4. Деловые совещания	370
Контрольные задания.....	374
Методические рекомендации по организации изучения дисциплины.....	106
Литература.....	110

ПРЕДИСЛОВИЕ

*Для успеха в жизни умение общаться с людьми
гораздо важнее обладания талантом.*

*Джон Леббок (1834–1913),
английский естествоиспытатель и
литератор*

В современных трансформационных процессах социальной и экономической сфер любому специалисту необходимо иметь достойный уровень коммуникативной компетентности и речевой культуры. Эффективность межличностной коммуникации проявляется при непосредственном взаимодействии людей в рамках принятия решения управленческих задач и различных ситуаций.

Актуальность применения в образовательном процессе учебно-методического пособия «Практикум по деловому общению», направленного на развитие коммуникативной компетентности, как способности человека решать языковыми средствами те или иные коммуникативные задачи в разных сферах и ситуациях общения, очевидна и не вызывает сомнения.

Тематическое содержание пособия включает в себя минимальный теоретический материал, подробное рассмотрение которого предполагается на лекционных занятиях. Вопросы для самоконтроля помогут вспомнить ключевые положения лекций и подготовиться к семинарским занятиям.

Коммуникативная компетентность требует постоянных тренировок, направленных на развитие мастерства делового общения. Поэтому основная задача пособия – дать материал для практических занятий, на которых будут развиваться умения и приобретаться навыки эффективной коммуникации.

СОДЕРЖАНИЕ

Тема 1. Общение как социально-психологический механизм взаимодействия в профессиональной деятельности

Коммуникация. Деловая коммуникация. Виды общения: познавательное общение; убеждающее общение; экспрессивное общение; суггестивное общение; ритуальное общение. Характеристики делового общения.

Тема 2. Вербальные средства коммуникации

Типы приема и передачи информации. Человеческая речь как источник информации. Стили речи. Речевые средства общения.

Тема 3. Слушание в деловой коммуникации

Умение слушать. Трудности эффективного слушания: ошибки тех, кто слушает; внутренние помехи слушания; внешние помехи слушания. Три уровня слушания. Виды слушания. Обратная связь в процессе слушания. Приемы эффективного слушания. Правила эффективной обратной связи.

Тема 4. Невербальная коммуникация

Природа и типология невербальной коммуникации. Взаимодействие вербальных и невербальных средств коммуникации. Body language. Внешние проявления эмоциональных состояний. Зоны и дистанции в деловой коммуникации. Где сидеть за столом при общении. Организация пространственной среды в деловой коммуникации.

Тема 5. Сознательное/бессознательное и ложь в речевой коммуникации

Сознательное и бессознательное в речевой коммуникации. Попытка обмануть как особый вид речевой коммуникации. Сигналы, выдающие неискренность и обман. Физиологические симптомы лжи собеседника. Мимика и жестикация при неискренности. Вербальные сигналы, выдающие ложь.

Тема 6. Манипуляции в общении

Манипуляции в общении и их характеристики. Стратегии манипуляторов. Манипулятивные роли по Эрику Берну. Распознавание эго-состояний. Коммуникативные роли. Коммуникативные типы деловых партнеров.

Тема 7. Гендерный аспект коммуникативного поведения

Проблема «гендерной коммуникации». Анализ гипотезы гендерно-ориентированной личности; гендерно-ориентированного речепроизводства; гендерно-ориентированных когнитивных структур и ментальных моделей. Определение «коммуникативной грамотности». Общение с мужчинами: психологические и коммуникативные особенности мужского поведения. Общение с женщинами: психологические и коммуникативные особенности женского поведения.

Тема 8. Критика и комплименты в деловой коммуникации

Критика как один из компонентов контактологии. Функции критики. Виды критики. Использование критики в деловой коммуникации. Психологические издержки критики. Техника нейтрализации замечаний. Приемы снижения негативного воздействия замечаний. Позитивные установки

на восприятие критики. Комплимент как один из компонентов контактологии. Функции комплимента в деловом взаимодействии. Правила комплимента. Психологический механизм приема «приятные слова». Комплименты для делового взаимодействия.

Тема 9. Вопросы и ответы в деловой коммуникации

Вопросы в деловой коммуникации: функции, виды. Закрытые и открытые вопросы. Виды вопросов для переговоров и торгов. Вопросы для избегания искажений в понимании. Ответы на вопросы.

Тема 10. Барьеры в общении

Барьеры в общении. Барьеры взаимодействия. Влияние типов личности на отношения партнеров. Барьеры восприятия и понимания. Коммуникативные барьеры: логический, семантический, фонетический, стилистический. Пути преодоления барьеров в общении.

Тема 11. Имидж делового человека

Правильно подобранный имидж как одно из слагаемых успеха в деловом общении. Составляющие имиджа делового человека. Внешнее впечатление. Стил и имидж. Создание гармоничного образа. Деловые качества. Как сделать благоприятным первое впечатление о себе. Факторы, влияющие на создание имиджа: фактор преимущества, фактор привлекательности, фактор отношения. Формирование вербального имиджа: вербальный имидж как важнейшая составляющая имиджа делового человека; связь языка и интеллекта; манера представляться как элемент имиджа делового человека; техники формирования вербального имиджа. Самопрезентация как важнейший элемент культуры менеджера. Типы деловых партнеров.

Тема 12. Публичная речь

Требования к публичной речи. Целевые установки речи и их классификация. Замысел речи. Создание текста речи. Классификация видов речи. Информационная речь. Убеждающая речь. Призывающая к действию речь. Речи по специальному поводу: протокольная речь, траурная речь, торжественная речь, речь в дружеском кругу. Как выступать с речью. Как произвести положительное впечатление.

Тема 13. Психолого-коммуникативный потенциал деловых партнеров

Знание психотипов партнеров как возможность определения стратегии и тактики коммуникативного процесса. Типы личности. Психометрические характеристики личности. Возможные психолого-коммуникативные типы посетителей коммерческих ярмарок и выставок.

Тема 14. Русский речевого этикет

Предмет и функции речевого этикета в деловом общении, его национальный характер. Обстановка общения и этикетные формулы. Ты- и Вы-обращение. Этикет и социальный статус адресата. Система обращений в русском речевом этикете. Церемонии и этикетные тексты. Знакомство. Рекомендации.

Тема 15. Формы деловой коммуникации

15.1. Деловая беседа: структура деловой беседы; вопросы для самоанализа перед деловой беседой; передача информации собеседнику; аргументирование; принятие решений и завершение беседы; факторы успеха деловой беседы.

15.2. Деловая беседа по телефону: особенности телефонного разговора; подготовка телефонного звонка; как себя вести во время телефонной беседы; выражения, которых следует избегать; этикет междугородного телефонного разговора.

15.3. Спор, полемика, дебаты: психологические аспекты убеждения; психологические аспекты внушения; виды спора; технология сократовского спора.

15.4. Деловые переговоры: подготовка к переговорам; цели переговоров; предмет переговоров; структура переговоров; начало переговоров; некорректные тактические приемы деловых партнеров; варианты поведения деловых партнеров; конструктивные приемы ведения переговоров; типы вопросов для успешных переговоров; речевые клише для эффективной коммуникации; завершение переговоров.

15.5. Деловые совещания: типы совещаний; подготовка совещания; правила поведения на совещании; как контролировать дискуссию; анализ проведенного совещания.

15.6. Пресс-конференция: зачем проводят пресс-конференцию; подготовка к пресс-конференции; предварительные встречи с представителями прессы; где и как проводить пресс-конференцию; проведение пресс-конференции.

15.7. Торги: виды торгов; технология ведения торгов; наступательные методы на торгах; как заставить партнера сказать «да»; как научиться говорить «нет»; приемы отказа.

15.8. Презентация: цели презентации; виды презентации: презентация товара при продаже; презентация товаров и услуг; подготовка презентации; алгоритм процесса презентации; коммуникативные приемы подхода к покупателю во время презентации.

Тема 16. Межкультурная коммуникация

Постановка проблемы межкультурной коммуникации. Национальное коммуникативное поведение. Национальный характер. Национальные особенности коммуникативного поведения народов мира. Основные особенности русского коммуникативного поведения.

Тема 17. Методы стимулирования критического и творческого мышления специалистов в деловой сфере

Метод анализа конкретных ситуаций. Метод анализа кейсов. Метод анализа инцидентов. Метод разбора деловой корреспонденции. Метод разыгрывания ролей. Метод психологического видеотренинга. Метод имитационных игр. Метод деловых игр. Методы генерирования идей: метод мозгового штурма; метод синектики; метод ассоциаций; метод записной книжки.

ТЕМА 1. ВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ

*Что касается речей, тут важны три вещи:
кто говорит, как говорит и что говорит,
причем последнее наименее важно.*
Джон Морли

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы функции языка в общении?
2. Чем отличается официально-деловой стиль речи?
3. Чем отличается научный стиль речи?
4. Чем отличается публицистический стиль речи?
5. Чем отличается разговорная речь?
6. Вспомните типы приема и передачи информации.

Задание 1

Наугад выберите по паре слов из каждой колонки и используйте их как «затравку» для создания рассказа. На бумаге или в голове разработайте сценарий.

Фиаско	Статуя	Спираль
Океан	Ноготь	Финиш
Путешествие	Мостовая	Кнопка
Бумажник	Пальто	Вор
Дыня	Фанера	Суфле
Сон	Харизма	Ковбой
Мотоцикл	Армия	Коробка
Собака	Нос	Палка
Преступление	Хоккей	Плод

Задание 2

Изучите приведенные ниже сравнения и объясните, почему они правомочны.

- *Творчество подобно приготовлению торта.*
- *Творчество подобно падению в грязь.*
- *Творчество подобно любви.*
- *Творчество подобно починке протекающего крана.*
- *Творчество подобно заточке топора.*

Задание 3

Сравнения и метафоры объединяют вещи между собой, устанавливают их похожесть. Сравнения распознаются более легко, потому что содержат ключевые слова «как» или «подобно».

Заполните пробелы в сравнениях и метафорах:

1. Вода для корабля то же, что для бизнеса.
2. Цветок вызывает радость так же, как гнев.
3. Кран для то же, что для свободы.
4. Мой дом – это _____.
5. Моя работа – это _____.
6. Беспокойство – это _____.
7. Правда – это _____.
8. Власть – это _____.
9. Успех – это _____.
10. Счастье – это _____.
11. Любовь – это _____.
12. Идеалы – это _____.
13. Размышление – это _____.
14. Жизнь – это _____.

Задание 4

Вообразите смешение различных видов восприятия. Например, попробуйте представить себе способность ощущать вкус звуков, слышать цвета, обонять ощущения.

- Чем пахнет слово «участвовать»?
- Каково на ощупь число «семь»?
- Какой вкус у голубого цвета?
- Как выглядит идея свободы?
- Какая форма у вторника?
- Каков вкус радости?

Задание 5

Все участники плывут на корабле. Корабль плывет вдоль берегов, островов, гор, лесов; то наступает день, то приходит ночь, то налетает шторм. Каждый участник по очереди сообщает, куда плывет корабль, что видно вокруг, что происходит на борту и т.д.

Каждый участник должен произнести не менее 3–5 фраз. Так продолжается до тех пор, пока все не выскажутся, потом руководитель сообщает, что кораблик поворачивается, и участники должны повторить весь путь до порта отправления, но в обратном порядке.

Задание 6

Переведите в формы делового общения переговоры между Попом и Балдой, героями одноименной сказки А.С.Пушкина. Используйте язык бизнеса: совмещение профессий, система оплаты труда, работодатель, работник, претендент на должность, договор, контракт, условия работы, компромисс, консенсус, виды и содержание деятельности и пр.

Эпизод первый: заключение трудового соглашения.

*«Нужен мне работник:
Повар, конюх, плотник.
А где мне найти такого
Служителя не слишком дорогого?»
Балда говорит: «Буду служить тебе славно,
Усердно и очень исправно,
В год за три щелка тебе по лбу,
Есть же мне давай вареную полбу».
Призадумался поп,
Стал себе почесывать лоб.
Щелк щелку ведь рознь.
Да понадеялся он на русский авось.
Поп говорит Балде: «Ладно.
Не будет нам обоим накладно...»*

Эпизод второй: отношение работника к своим обязанностям.

- Все ли условия соглашения выполняются?
- Как выполнил Балда свои обязанности?

Эпизод третий: оплата труда, оговоренная соглашением.

Справедливость каких правил делового сотрудничества подтверждают заключительные слова Балды: «Не гонялся бы ты, поп, за дешевизною».

В заключение подготовьте аналитическую информацию: какие правила составления трудового соглашения были нарушены партнерами в ситуации «Прием на работу».

Задание 7

Расскажите об одном и том же событии, используя различные стили речи.

Задание 8

Придумайте фразы со словами: *терпение, терпеливость, терпимость, толерантность*.

Задание 9

Продолжите фразы:

- _____ Стало ясно, что трудности с каждым годом будут _____.
- Мы надеемся, что к концу года уровень производства начнет _____.
- _____ Моя тревога _____ с каждым днем.
- Площадь засоленных почв _____ с каждым годом.

(возрастать, увеличиваться, повышаться, усиливаться)

Задание 10

Подберите синонимы к слову *сказал*.

Задание 11

Выразите мысль без канцеляризмов: *Следует приложить все усилия для устранения негативных последствий этого явления.*

Задание 12

«Переведите» наукообразные фразы:

- *Для создания положительного настроения можно рекомендовать такое известное средство, как улыбка.*
- *Приступать к созданию ребенка можно только в хорошем настроении, осознавая всю полноту ответственности за это дело (из книги о самовоспитании).*

ТЕМА 2. СЛУШАНИЕ В ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

*Мне бы хотелось найти (...) институт,
который научил бы людей слушать.
В конце концов хорошему менеджеру
нужно уметь слушать по крайней мере
так же, как уметь говорить.
Ли Якокка, американский менеджер*

Слушание – процесс активный. Специальные исследования показали, что современные администраторы ежедневно тратят 40% служебного времени на слушание, а эффективность слушания (точность восприятия информации, процедурная культура, эффект понимания и др.), как правило, у большинства не очень высока – около 25%.

Вопросы для самоконтроля

1. Что, на ваш взгляд, означает «умение слушать»?
2. Что дает людям умение слушать?
3. Каковы трудности эффективного слушания?
4. Какие ошибки допускают те, кто слушают?
5. Перечислите «вредные привычки» слушания.
6. Как преодолеть крайности мужского и женского стилей слушания?
7. Каковы внешние помехи слушания?
8. В чем особенности направленного, критического слушания?
9. Какова специфика эмпатического слушания?
10. В чем особенность нерефлексивного слушания?
11. Зачем нужна положительная установка по отношению к неприятному собеседнику?
12. «Обратная связь». Каковы ее виды и способы осуществления?

Задание 1

Сотрудник взволнованно рассказывает о конфликтной ситуации, которая представляет для вас интерес. Как его нужно слушать?

Задание 2

Обратите внимание на манеру слушать своих друзей и партнеров. Умеют ли они слушать? Придерживаются ли установок эффективного слушания те собеседники, с которыми приятно разговаривать?

Задание 3

Проанализируйте, какой стиль слушания – мужской или женский – вам ближе, нет ли привычек, мешающих собеседнику и обнаруживающих ваше неумение слушать?

Задание 4

Проведите небольшие эксперименты с близкими друзьями. Попробуйте во время разговора сделать непроницаемое лицо и никак не реагировать на слова собеседника. В другом разговоре попробуйте усердно кивать и преувеличенно отражать эмоции партнера. В третьем – примите ту же позу, что и собеседник, а когда он разговорится, резко измените ее. Внимательно следите за состоянием рассказчиков во всех экспериментах. Результат обсудите с ними.

Последний эксперимент позволяет прийти к выводу: подражание позе и жестам партнера создает комфортную обстановку разговора, помогает собеседнику раскрыться, неподражание действует наоборот.

Задание 5

Потренируйтесь в различных типах слушания в разных ситуациях общения.

Задание 6

Постарайтесь использовать как можно больше приемов активного слушания в деловом разговоре.

ТЕМА 3. НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Занятие 1. Невербальные средства коммуникации

*Язык тела не врет.
Даже если тело уже в могиле
Доктор Лайтман, «Теория лжи»*

В коммуникации человек использует пять разных знаковых систем:

- слова,
- интонация,
- тембр голоса,
- жесты, пластика,
- энергетический импульс.

Первые три традиционно относятся к компетенции лингвистики, четвертая – к невербальной коммуникации, пятая – к экстрасенсорике.

В межличностном общении невербальная коммуникация передает 65% всей информации. При выражении отношения телодвижения передают 55% информации, голос – 38%, а слова – всего 7%.

Почему?

- часто употребляются неосознанно;
- воспринимаются непосредственно и поэтому сильнее воздействуют;
- передают тончайшие оттенки отношения, оценки, эмоций;
- могут передавать информацию, которую трудно или неудобно выразить словом.

На основании намеренности-ненамеренности различают три типа **невербальных средств**:

- поведенческие знаки (дрожь и т.д.);
- ненамеренные знаки, или самоадапторы (тереть переносицу, поправлять волосы и т.д.);
- собственно коммуникативные знаки.

Язык – это знаковая система сознательного, она реализует в речи то, что вы осознанно собираетесь в ней реализовать. А знаковая система НВК – семиотика бессознательного, она реализует те мотивы, которые находятся в бессознательном. Очень часто знаковая система НВК противоречит реальной речи.

Если человек чувствует нечто, он передает это специальными знаками, что очевидно. Интересно другое: если насильно лишить человека возможности эти знаки демонстрировать, у него в связи с их отсутствием меняется само психологическое состояние. Например, если человек жестами демонстрирует негативное отношение к вам, лишите его физической возможности демонстрировать это отношение, и, возможно, ваша ситуация улучшится.

Глаза являются самыми мощными знаками НВК:

- они занимают центральное положение;
- через зрительный анализатор проходит 87% всей информации (9% проходит через слуховой анализатор, 4% - информация, поступающая в мозг через остальные органы чувств).

Чтобы понять состояние человека, ему необходимо смотреть в зрачок. Общаясь с человеком, попробуйте ответить на 3 вопроса:

1. Как он на вас смотрит?
2. Долго ли он смотрит?
3. Как долго он может выдержать ваш взгляд?

Если вы хотите вызвать в человеке доверие, смотрите ему в глаза не менее 70% всего времени общения – и Вы, скорее всего, добьетесь успеха.

Существуют **три вида взгляда**: деловой, социальный и интимный.

Вопросы для самоконтроля

1. Почему важно понимать язык телодвижений?
2. Почему язык телодвижений неоднозначен?
3. Как с помощью соответствующих жестов и позы можно попытаться снять напряженное состояние партнера?
4. Перечислите жесты, свидетельствующие об уверенном и неуверенном поведении.

Задание 1

Понаблюдайте за позами и жестами людей во время занятия, совещания, на остановке, перед началом спектакля, в транспорте. Сравните свою оценку внутреннего состояния объекта наблюдения с оценкой своего товарища. Обсудите отличия.

Задание 2

Попробуйте в течение 15 минут посмотреть латиноамериканский телесериал без звука и попытайтесь по жестам и позам героев понять, что происходит на экране.

Задание 3

В общении с друзьями приобретайте навыки подражания по позе и «отзеркаливанию» жестов. Наблюдайте за изменениями состояния собеседника.

Задание 4

Попробуйте определить настроение близкого вам человека, приняв его позу.

Задание 5

Разбейтесь на пары. Первые номера начинают рассказывать вторым о том, как они провели вчерашний день. У слушающих задание – в течение первых трех минут принять позу, подражающую позе рассказчика, и «отзеркаливать» его жесты. Затем принять произвольную позу и перестать «отзеркаливать» партнера. Потом поменяйтесь ролями.

Результаты и ощущения обсудите в группе.

Занятие 2. Организация пространственной среды

Человек всегда пытается подчинить себе окружающее его небольшое пространство и воспринимает все находящееся в этом пространстве как часть себя или свою собственность.

В речевой коммуникации существует три зоны приближения:

- 1м 30 см – личностная зона;
- 1м – социальная зона;
- 45 см – интимная зона.

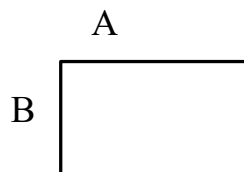
Если человек не ощущает коммуникативного пространства, он почти наверняка психически болен.

Очень часто люди входят в состояние нервного стресса оттого, что нарушаются их территориальные притязания.

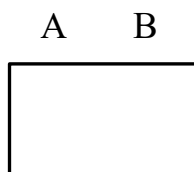
Но человек не просто переносит себя в пространстве вместе со своим полем, он еще как бы оставляет это поле в тех местах, где он часто бывает. Для самого человека очень важно, чтобы он понял, где его место в доме или офисе, но не менее важно понять, где места других членов семьи или коллег.

В деловом общении большое значение имеет использование возможностей сесть за стол именно там, где это важно для достижения целей или удобно. Какую же информацию можно «считывать», наблюдая за тем, как рассаживаются деловые люди?

1. Угловая позиция подходит больше всего для дружеской непринужденной беседы, хотя возможна и для делового разговора, например: врач – пациент, руководитель – подчиненный. Позиция способствует постоянному контакту глаз и создает условия для жестикуляции, не мешающей партнеру, позволяет наблюдать друг за другом. Угол стола служит частичным барьером: при возникновении конфронтации можно отодвинуться дальше, в ситуации взаимопонимания – сблизиться; территориальное разделение стола отсутствует.

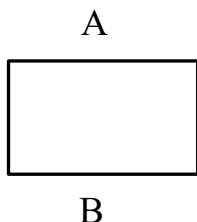


2. Такая позиция подходит для непосредственного делового взаимодействия. Когда задача или проблема решаются совместно, людям нужно сидеть рядом, чтобы лучше понять действия и намерения друг друга, видеть анализируемые материалы, обсудить и выработать общие решения.



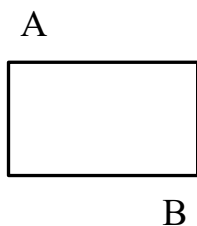
3. Положение деловых партнеров друг против друга создает атмосферу соперничества, при которой каждый из участников жестко ведет свою линию, отстаивает свою позицию, пытается обыграть делового партнера. Стол между

ними становится своеобразным барьером. Достичь согласия при такой позиции за столом чрезвычайно трудно, даже компромисс затруднителен, а вот конфликт вполне возможен.



С другой стороны, такая позиция может свидетельствовать о субординации. Разговор тогда должен быть коротким и конкретным. Именно так садятся за стол переговоров: тогда это означает равноправную позицию и может способствовать конструктивному общению.

4. В определенных ситуациях делового общения целесообразно занимать независимую позицию, то есть по диагонали через весь стол. Эта позиция характерна для людей, не желающих взаимодействовать. Она свидетельствует об отсутствии заинтересованности или о желании остаться незамеченным, например, на деловом совещании, семинаре и пр.



Форма стола тоже имеет значение:

- *квадратный стол* способствует отношениям конкуренции и соперничества между людьми, равными по положению;
- за *прямоугольным столом* на встрече партнеров одинакового социального статуса главенствующим считается место, на котором сидит человек, обращенный лицом к двери;
- *круглый стол* создает атмосферу неофициальности и непринужденности.

Вопросы для самоконтроля

1. Как вы понимаете выражение «программировать пространство»?
2. Что означает организация пространственной среды?
3. Как цели делового взаимодействия отражаются в организации пространственной среды?
4. Каковы позиции за столом, о чем они могут свидетельствовать?

Тест «Что говорят вам мимика и жесты»?

1. Вы считаете, что мимика и жесты – это:
 - а) спонтанное выражение состояния человека в данный конкретный момент;
 - б) дополнение к речи;

в) «предательское» проявление нашего подсознания.

2. Считаете ли вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин?

а) да;

б) нет;

в) не знаю;

3. Как вы здороваетесь с хорошими друзьями?

а) вы радостно кричите «Привет!»;

б) сердечным рукопожатием;

в) слегка обнимаете друг друга;

г) приветствуете их сдержанным движением руки;

д) целуете друг друга в щеку.

4. Какая мимика и какие жесты, по вашему мнению, означают во всем мире одно и то же? Дайте три ответа:

а) когда качают головой;

б) когда кивают головой;

в) когда морщат нос;

г) когда морщат лоб;

д) когда подмигивают;

е) когда улыбаются.

5. Какая часть тела выразительнее всего?

а) ступни;

б) ноги;

в) руки;

г) кисти;

д) плечи.

6. Какая часть вашего лица наиболее выразительна, по вашему мнению?

Дайте два ответа:

а) лоб;

б) брови;

в) глаза;

г) нос;

д) губы;

е) уголки рта.

7. Когда вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно ваше отражение, на что в себе вы обращаете внимание в первую очередь?

а) как на вас сидит одежда;

б) на прическу;

в) на походку;

г) на осанку;

д) ни на что.

8. Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в вашем представлении это означает, что:

а) ему есть что скрывать;

б) у него некрасивые зубы;

в) он чего-то стыдится.

9. На что вы прежде всего обращаете внимание у вашего собеседника?

а) на глаза;

б) на рот;

в) на руки;

г) на позу.

10. Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, это для вас признак:

а) нечестности;

б) неуверенности в себе;

в) собранности.

11. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника?

а) да;

б) нет;

в) не знаю.

12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что:

а) первый шаг всегда делают именно мужчины;

б) женщина неосознанно дает понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили;

в) он достаточно мужественен для того, чтобы рискнуть получить от ворот поворот.

13. У вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему вы больше поверите?

а) словам;

б) «сигналам»;

в) он вообще вызовет у вас подозрение.

14. Поп-звезды представляют публике «жесты», имеющие однозначно эротический характер. Что, по-вашему, за этим кроется?

а) просто фиглярство;

б) они «заводят» публику;

в) это выражение их собственного настроения.

15. Вы смотрите в одиночестве страшную детективную киноленту. Что с вами происходит?

а) я смотрю совершенно спокойно;

б) я реагирую на происходящее каждой клеточкой своего существа;

в) закрываю глаза при особо страшных сценах.

16. Можно ли контролировать свою мимику?

а) да;

б) нет;

в) только отдельные ее элементы.

17. При интенсивном флирте вы «изъясняетесь» преимущественно:

а) глазами;

б) руками;

в) словами.

18.Считаете ли вы, что большинство наших жестов...

- а) «подсмотрены» у кого-то и заучены;
- б) передаются из поколения в поколение;
- в) заложены в нас от природы.

19.Если у человека борода, для вас это признак:

- а) мужественности;
- б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица;
- в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы бриться.

20.Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим?

- а) да;
- б) нет;
- в) только у пожилых людей.

Ответы

- 1. а – 2, б – 4, в – 3
- 2. а – 1, б – 3, в – 0
- 3. а – 4, б – 4, в – 3, г – 2, д – 4
- 4. а – 0, б – 0, в – 1, г – 1, д – 0, е – 1
- 5. а – 1, б – 2, в – 3, г – 4, д – 2
- 6. а – 2, б – 1, в – 3, г – 2, д – 3, е – 2
- 7. а – 1, б – 3, в – 3, г – 2, д – 0
- 8. а – 3, б – 1, в – 1
- 9. а – 3, б – 2, в – 2, г – 1
- 10. а – 3, б – 2, в – 1
- 11. а – 0, б – 3, в – 1
- 12. а – 1, б – 4, в – 2
- 13. а – 0, б – 4, в – 3
- 14. а – 4, б – 2, в – 0
- 15. а – 4, б – 0, в – 1
- 16. а – 0, б – 2, в – 1
- 17. а – 3, б – 4, в – 1
- 18. а – 2, б – 4, в – 0
- 19. а – 3, б – 2, в – 1
- 20. а – 4, б – 0, в – 2

77-56 баллов – у вас отличная интуиция, вы обладаете способностью понимать других людей, у вас есть наблюдательность и чутье. Но вы слишком сильно полагаетесь в своих суждениях на эти качества, слова имеют для вас второстепенное значение. Ваши «приговоры» слишком поспешны, и в этом кроется опасность. Делайте на это поправку, и у вас есть все шансы научиться прекрасно разбираться в людях. А ведь это важно и на работе, и в личной жизни, согласны?

55-34 баллов – вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но вы еще совсем не умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например для того, чтобы правильно строить свои отношения с окружающими.

Вы склонны буквально воспринимать сказанные вам слова и руководствоваться ими.

33-11 баллов – язык мимики и жестов для вас – китайская грамота. Вам необыкновенно трудно правильно оценивать людей. И не потому, что вы на это не способны, просто вы не придаете этому значения. Постарайтесь намеренно фиксировать внимание на жестах окружающих вас людей, тренируйте наблюдательность.

ТЕМА 4. СОЗНАТЕЛЬНОЕ/БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ И ЛОЖЬ В РЕЧЕВОЙ КОММУНИКАЦИИ

*Больше всего хранимого храни
сердце твое, потому что из него
источники жизни. Отвергни
от себя лживость уст, и
лукавство языка удали от себя.
Глаза твои пусть прямо смотрят...
Обдумай стезю для ноги твоей,
и все пути твои да будут тверды.
Ветхий Завет. Притчи Соломона*

В деловом взаимодействии довольно-таки частое явление – ложь и обман, поэтому каждому деловому человеку необходимо научиться распознавать сигналы лжи.

Это распознавание возможно на разных уровнях: психофизиологическом, вербальном и невербальном.

Возможна ли подделка языка тела? Большинство специалистов по невербальным средствам коммуникации считают, что нет, так как в этом случае человека выдает отсутствие полного соответствия между жестами, микросигналами организма и сказанными словами.

Физиологические симптомы лжи собеседника

- сухость во рту вызывает у человека желание пить;
- сухость губ ведет к их периодическому облизыванию;
- зрачки сужаются;
- дыхание становится тяжелым;
- изменяется свет лица;
- рот кривится, губы напрягаются, человек их покусывает или жует;
- учащается моргание (мигание);
- начинается зевота;
- появляется нервный кашель, покашливание;
- теряется контроль над тембром голоса, его тоном;
- происходит часто (или сильное) сглатывание слюны.

Мимика и жестикация при неискренности

Человек, который лжет, обычно:

- не может спокойно усидеть на месте;
- теребит края своей одежды, стряхивает с нее пыль, снимает соринки (реальные, а порой и мнимые);
- потирает руки, интенсивно курит;
- трогает голову, поправляет волосы, касается различных частей лица;
- играет с какими-либо предметами;

- не может сдержать появляющуюся дрожь в коленях;
- стремится как бы спрятать свое тело, вывести его из вашего поля зрения облакачивается на шкаф; разваливается на стуле, съезжая с него под стол и т.п.);
- покусывает губы или ногти, почесывает разные части тела;
- оттягивает воротник рубашки и интенсивно трет шею под ним;
- отводя взгляд вниз, сильно трет один глаз;
- избегает взгляда собеседника или, наоборот, постоянно смотрит ему прямо в глаза, явно при этом переигрывая;
- покачивает ногой или направляет ноги к выходу;
- рассогласование между словами и жестами (например, кивает головой при отрицательных ответах);
- тело повернуто в сторону от собеседника, голова опущена;
- брови хмурятся или поднимаются;
- руки прячутся, беспокойно движутся, ладони неосознанно скрываются;
- человек держится за какой-нибудь предмет или облакачивается на него;
- периодически почесывает или потирает нос, особенно в процессе разговора;
- улыбается чаще, чем требует ситуация;
- прикрывает рот рукой в процессе разговора, руки держит близко ко рту или горлу.

Вербальные сигналы, выдающие ложь

Восточная мудрость гласит: «Ты сказал раз – я поверил, ты повторил, и я усомнился, ты сказал третий раз, и я понял, что ты врешь».

- Деловой партнер чрезмерно подчеркивает свою честность;
- жалуется на плохую память;
- демонстрирует необоснованно пренебрежительный, вызывающий или враждебный тон, явно провоцирующий ответную грубость;
- пытается вызвать вашу симпатию, доверие, чувство жалости;
- использует уклончивые ответы на вопросы;
- отвечает вопросом на вопрос.

Искренний человек отстаивает свою искренность при выражении вами сомнений в ней, а уклончивые ответы на прямые вопросы не вписываются в понятие нормального поведения.

Симптомы лжи, неискренности можно выявить. С этой целью проделайте следующее:

- 1) задавайте прямые вопросы, глядя прямо в глаза собеседнику, и следите за его реакцией;
- 2) глядите на партнера в упор, с явным выражением сомнения в достоверности его утверждений;

3) используйте речевые, мимические и прочие приемы, направленные на активизацию реакций собеседника;

4) ведите разговор с нарушением интимной зоны собеседника, подходите к нему сзади, сбоку и спереди;

5) посадите вашего собеседника спиной к открытому пространству (двери, проходу, окну);

6) ладони поверните вниз, к полу;

7) используйте вопросы-ярлыки («не так ли?»), прием «выбор без выбора» («сейчас или позже?»);

8) уловив ложь, спросите доброжелательно: «Повторите, пожалуйста, что вы сказали!».

*Если бы ложь, подобно истине, была
одноликою, наше положение было бы
значительно легче. Мы считали бы в таком
случае достоверным противоположное
тому, что говорит лжец. Но
противоположность истине обладает
сотней тысяч обличий и не имеет
пределов.*

Мишель де Монтень

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы физиологические симптомы лжи собеседника?

2. Чем отличается мимика и жестикуляция при неискренности?

3. Какие вербальные сигналы выдают ложь?

4. Что нужно предпринять деловому человеку, чтобы выявить симптомы лжи и неискренности?

5. Можно ли научиться лгать, глядя невозмутимо в глаза партнеру?

6. Какие невербальные средства коммуникации используются нечестными партнерами для того, чтобы «вводить в заблуждение» доверчивых партнеров?

ТЕМА 5. МАНИПУЛЯЦИИ В ОБЩЕНИИ

*Умение обращаться с людьми – это товар,
который можно купить точно так же,
как сахар или кофе. И я заплачу
за него больше, чем за любой другой товар.
Джон Д. Рокфеллер*

В деловом общении очень важно уметь распознать психологическую позицию партнера и занять такую, которая обеспечит конструктивное решение вопроса.

Манипуляции – скрытое управление поведением человека, совершаемое ради какой-либо выгоды того, кто управляет. Человека, который в своих интересах управляет поведением другого помимо его воли, называют **манипулятором**.

Способы манипуляции	Способы защиты
1. Навязывание роли. Угадав желания человека, манипулятор начинает навязывать роль Незаменимого Работника, Бескорыстной Сотрудницы, Всеми Обожаемого, Неотразимой и т.п. Например, «Верочка, мы все прекрасно знаем, что если вы этого не сделаете, это никто не сделает...»	Отказ от роли К примеру: «К сожалению, люди любят преувеличивать...»
2. Вас делают другом. Манипулятор доверительно рассказывает о себе, а затем обращается с какой-нибудь обременительной просьбой: «Я вижу, вы мне так сочувствуете... вот спасибо... я думаю., вы не откажетесь...»	Не проявлять дружеского участия в разговоре с малознакомым человеком, не замечать намеков
3. Доброжелатель. Чрезвычайно любезно и доброжелательно расспрашивает о личных делах, трудностях, затем обращается с просьбой, в которой после такого разговора трудно отказать	Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом, и не считать себя обязанным делать то, о чем просит участливый человек
4. «Дружим против общего врага». Манипулятор доверительно сообщает о том, как плохо высказался о вас руководитель или коллега. Он возбуждает неприязнь к «недоброжелателю», подталкивая в определенным действиям	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»
5. Вас делают соратником по общему делу. Например, посетитель доверительно, с расчетом на понимание и сочувствие, посвящает вас в свой замечательный проект	Подумайте: «А мое ли это дело?» Не поддавайтесь пафосу собеседника, отдавайте себе отчет в том, насколько вы сами

реорганизации работы фирмы. И тут же просит именно его бумаги показать директору в первую очередь	считаете этот проект первоочередным
6. Туманные намеки. Манипулятор не высказывает прямо свою бестактную просьбу, а ходит вокруг да около	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»
7. Берет измором. Манипулятор с обворожительной улыбкой снова и снова повторяет одну и ту же просьбу, выполнить которую вы не можете или не хотите	«Заезженная пластинка» Каждый раз в ответ на просьбу следует повторять: «Рад бы вам пойти навстречу, но ничего не могу сделать»

Распознавание эго-состояний осуществляется через анализ интонаций, поведения, выражения лица, жестов и положения тела, а также речевые клише, присущие конкретному типу ролей.

	Родитель	Ребенок	Взрослый
Общее поведение	1. Автоматически оценивающее, ироничное, порицающее, наказывающее, обвиняющее, ищущее виновного, приказное, авторитарное. 2. Доброе, ободряющее, признательное, озабоченное, сочувствующее, помогающее, сверхзаботливое	1. Не заботясь о реакции окружающих, игривое, любознательное, творческое, хитрое, злорадное, излучающее избыток энергии, мечтательное. 2. Ощущение стыда, чувство вины, осторожное, боязливое, требующее одобрения, впадающее в отчаяние, скромное, неуверенное, жалующееся, придерживающееся правил. 3. Протест против более сильных и авторитетных, капризное, своевольное, непослушное, агрессивное	Раскрепощено, по-деловому, объективно, внимательно, прислушиваясь к собеседнику, без эмоций, задавая открытые вопросы, задумываясь
Типичные фразы	1. «Ты должен», «Ты не должен», «Это тебе нельзя», «Как ты только можешь», «Сколько тебе говорить одно и то же!», «Я не позволю так с собой обращаться!», «Прекрати это сейчас же!». 2. «Не ломай себе голову!», «Не так плохо, как кажется», «Не вешай нос», «Тебе это не по силам», «Я могу вас понять», «Иди, я	1. «Я хочу», «Я бы очень хотел», «Прекрасно!», «Великолепно!», «Высший класс!», «Мне без разницы», «Так тебе и надо». 2. «Я не верю в свои силы» «Я не смогу это сделать», «Я боюсь», «Я попробую», «Я хотел только...», «Почему всегда я?». 3. «Я этого не хочу», «Оставьте меня в покое», «Проклятье!»	Все вопросы, начинающиеся со слов: Что? Когда? Где? Почему? Высказывания: возможно, вероятно, по моему мнению, я думаю, я полагаю, по моему опыту, др. все, что допускает возможность

	<i>сделаю за тебя»</i>		<i>дискуссии</i>
Интонация, манера говорить	<i>1. Громко или тихо, твердо, высокомерно, насмехаясь, цинично, саркастически, с нажимом. 2. Тепло. успокаивающе, сочувственно</i>	<i>1. Громко, быстро, захлебываясь, печально. 2. Тихо, нерешительно, прерывающимся голосом, подавленно, нудно, жалуясь, покорно. 3. Гневно, громко, упрямо, угрюмо</i>	<i>Уверенно (без высокомерия), деловому (с личностной окраской), нейтрально, спокойно, без страстей и эмоций, ясно и четко</i>
Жесты	<i>1. Поднятый вверх указательный палец, руки на бедрах, руки скрещены перед грудью, ноги широко расставлены. 2. Поглаживание по голове</i>	<i>1. Напряженный или расслабленный корпус, рассеянность. 2. Опущенные плечи, склоненная голова, стоит навывтяжку, пожимает плечами, кусает губы, напряжен, дружелюбен, мил. 3. Напряженность, угрожающая поза, упрямство, опущенная голова</i>	<i>Корпус прямой, его положение меняется в ходе беседы, верхняя часть туловища слегка наклонена вперед</i>

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое «манипуляции в общении»?
2. Какие стратегии поведения типичны для манипуляторов?
3. Как противостоять манипуляциям в общении?
4. Назовите и охарактеризуйте манипулятивные роли по Эрику Берну.
5. Каким образом можно распознать эго-состояния родителя, взрослого, ребенка?

Задание 1

Вспомните примеры манипуляций, с которыми, возможно, вам пришлось столкнуться раньше. Удалось ли вам избежать участи жертвы манипулирования? Если да, то как? Если нет, то, что вы предполагаете предпринять сейчас?

Задание 2

Придумайте различные ситуации манипулятивного общения, например: вам необходимо попасть на киносеанс, а вы забыли билет. Найдите подход к билетерше, если это:

- а) молодая симпатичная девушка;
- б) женщина средних лет, которая стремится выглядеть моложе;
- в) сурового вида старуха;
- г) пожилой мужчина интеллигентного вида.

Задание 3

Разбейтесь на пары. Вам нужно найти способ вынудить другого сделать то, что ему не по душе, а ему – найти способ отказать «нахалу». Примеры просьб:

1. Я слышал о вас как о человеке, который никогда никому не отказывает. Не могли бы вы одолжить 50 долларов? Мне скоро должны вернуть долг, и я сразу же вам отдам.

2. Неужели вы откажетесь принять участие в этом вечере? Мы ведь не всех приглашали. Но нам известно, что вы-то знаете толк в настоящем искусстве!

Найденные приемы манипулирования и защиты от них обсудите в группе.

Задание 4

Разыграйте ситуацию «Опоздание»:

- а) на встречу с другом;
- б) на свидание;
- в) домой после обещанного срока возвращения;
- г) на деловую встречу;
- д) на встречу с потенциальным работодателем.

По условию, опоздание столь значительно, что ожидающий уже выведен из терпения.

Задание 5

Отработка позиции Взрослого. Примеры игровых ситуаций:

- 1. Вы пришли по объявлению в газете устраиваться на работу рекламным агентом.
- 2. Вы пришли к декану с просьбой разрешить сдать досрочно сессию.
- 3. Вы пришли к руководителю курсов английского языка с просьбой о зачислении. Занятия в группе начались две недели назад.
- 4. Вы пришли к директору с просьбой дать вам внеочередной отпуск.
- 5. Вы пришли к директору фирмы устраиваться на работу его заместителем.

Ситуации обсуждаются в группе и комментируются.

Задание 6

Разыгрываемая ситуация. У жильца, живущего на верхнем этаже, протекает потолок из-за негодной кровли. Жилец делал телефонные заявки на ремонт крыши, но ее так и не починили. В квартире сырость. Заболел уже второй ребенок. Жилец решил идти к начальнику ЖЭС. Его цель – добиться, чтобы кровлю немедленно починили.

Условия игры. Начальник находится в позиции Родителя, исполнители роли жильца – в психологических позициях Ребенка, Родителя и Взрослого. Разговор начальника с Жильцом-Родителем заканчивается конфликтом. Разговор с Жильцом-Ребенком ни к чему начальника не обязывает. Разговор с Жильцом-Взрослым ведется в деловом тоне, жилец оставляет заявление и уходит с надеждой на то, что будет сделано все возможное.

Задания участникам игры.

- 1. В роли Жильца-Родителя нудно требовать, возмущаться. Увидев, что начальник «не кается», грозить ему жалобами в вышестоящие инстанции. Уйти со скандалом.

2. В роли Жильца-Ребенка нужно долго рассказывать о тяжелом положении с детьми, жаловаться, просить. Уйти, так и не назвав свой адрес.

3. В роли Жильца-Взрослого прийти с заявлением. Кратко изложить суть дела. Спокойно спросить о причине, по которой крыша до сих пор не отремонтирована. Обсудить ситуацию. Уйти, зарегистрировав заявление.

4. В роли Начальника занять агрессивную позицию в ответ на позицию Жильца-Родителя. Быстро отделаться от Жильца-Ребенка. Если ближе роль Родителя заботливого, пообещать все сделать, даже не спросив, где живет жилец. В роли Родителя-критика отчитать просителя: «У других еще не то происходит!» В ответ на вопрос Жильца-Взрослого объяснить ситуацию (один кровельщик болеет, второй давно уволился), перейти с ним на деловой тон. Возможно, принять его совет или предложение.

ТЕМА 6. ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

*Искусство общаться с людьми покоится,
по сути дела, на ловком умении
(предполагающем долгую подготовку)
воспринимать и принимать еду,
к кухне которой не питаешь никакого доверия.
Фридрих Ницше*

В следующий раз, когда вам случится впасть в отчаяние или возмутиться в связи с поведением человека противоположного пола, уделите несколько минут размышлениям о том, что мы сегодня обсуждали. Вспомнив, насколько отличаются друг от друга мужчины и женщины, и о том, что этот порядок вещей естественен, вы получите возможность освободиться от излишней мнительности и проникнуться глубоким пониманием, уважением и любовью к людям.

Способы добиться расположения женщин

1. Придя на работу, начните не с рабочих вопросов, а поздоровайтесь с женщиной персонально, назвав ее по имени.
2. Проявите интерес к семейным и личным делам женщины.
3. Выберите момент, когда женщина будет выглядеть особенно хорошо, и сделайте ей комплимент несексуального характера.
4. Замечайте перемены в ее кабинете и рабочей обстановке, комментируйте их.
5. Говоря с женщиной, называйте ее по имени. Помните имена ее мужа и детей.
6. Помните, что женщины гораздо более чувствительны к рабочей обстановке, и старайтесь сделать ее максимально для нее комфортной. Предлагайте женщине помощь всякий раз, когда она поднимает что-то тяжелое.
7. Если женщина выглядит издерганной или перегруженной работой, замечайте это и выражайте сочувствие. Например: «У вас столько работы» или «Что за день сегодня!».
8. Обращайте внимание, когда женщина меняет прическу, и делайте ей комплименты.
9. Чаще хвалите женщину за выполненную работу.
10. Задавайте женщине конкретные вопросы о прошедшем рабочем дне, свидетельствующие о том, что вы знаете, чем она занимается.
11. Посылайте женщине материалы из Интернета и газетные вырезки, касающиеся ее работы или интересующих ее вещей.
12. Замечайте, когда женщина выглядит утомленной. Женщины любят, когда их усталость не остается незамеченной.

13.Задавайте вопросы, допускающие развернутый ответ. Вместо «Вы закончили проект?» спросите «Как идут дела с проектом?»

14.Следите за своей словоохотливостью и учитесь больше слушать и задавать вопросы перед тем, как комментировать сказанное женщиной.

15.Если женщина умаляет свои достоинства или достижения, хвалите ее и отдавайте должное тому, что она делает.

16.Подавляйте в себе искушение решать за женщину ее проблемы. Вместо этого постарайтесь проявить больше участия и спросите, как она сама собирается их решать. Не предполагайте изначально, что ей нужны ваши советы.

17.Время от времени устраивайте неофициальные встречи, где можно было бы свободно пообщаться. Независимо от того, руководитель вы, коллега или подчиненный, обязательно поинтересуйтесь, какого рода помощь вы можете оказать женщине, после чего выслушайте ее не перебивая. Дайте ей возможность выговориться.

18.Когда женщина говорит, ни в коем случае не смотрите на часы. Если вам требуется закончить разговор, скажите об этом прямо, без намеков. Например: «Прошу меня простить, я опаздываю на встречу. Давайте договорим в другой раз».

19.Удивите женщину неожиданным дружественным жестом. Женщины очень ценят такие вещи.

20.Приносите на работу фотографии, связанные с событиями вашей жизни, например, снятые во время отпуска, на дне рождения ребенка и т.д.

21.Приглашайте ее участвовать в коллективных обсуждениях. Предлагайте ей высказать свое мнение, интересуйтесь ее предложениями по обсуждаемому вопросу.

22.Опаздывая на встречу с женщиной, позвоните ей и предупредите.

23.Если женщина приехала из другого города, порекомендуйте ей местные достопримечательности, хорошие рестораны. Не думайте, что если она просит о помощи, то не оценит ее.

24.Не бойтесь перехвалить ее достижения. Вместо «вы хорошо поработали» скажите: «Это действительно великолепная работа!»

25.Предупредите женщину, если собираетесь отсутствовать на работе. Когда мужчина заботится о том, чтобы предупредить женщину о готовящихся переменах, она воспринимает это как особую заботу.

26.Если ваши рабочие планы меняются, привлечите женщину к обсуждению новой тактики, чтобы она не почувствовала себя отторгнутой.

27.Если женщина обращается к вам с просьбой, выполнить которую – дело одной минуты, выполните ее тут же.

28.Пусть даже рабочие обязанности строго расписаны, время от времени делайте за женщину какие-то мелочи. Если женщина выглядит уставшей или заваленной работой, самое время дать ей понять, что она не одинока.

29.Приглашайте ее обедать с вами или всей вашей рабочей группой.

30.В обычных обстоятельствах делайте комплименты внешнему виду женщины, но избегайте делать это в официальной обстановке, когда мужчин

представляют, упоминая все их титулы и заслуги. Представляйте ее не менее официально, упомянув о ее достижениях в работе.

31.Относитесь к своим ошибкам легко и самокритично. Следите за тем, чтобы ваши шутки не имели сексуального подтекста и никого не унижали.

32.Ободряйте женщину, если ей случится совершить оплошность. В ответ на ее «Так я никогда не закончу эту работу» скажите, например: «У вас обязательно получится».

33.Если женщина расстроена, относитесь к ее чувствам серьезно. В ответ на ее «Это было так тяжело для меня» скажите: «Сегодня был трудный день». Ни в коем случае не говорите: «Что поделаешь, работа есть работа».

34.Если во время деловой встречи вы заметите, что женщина устала, занята или подавлена, предложите перенести разговор. Например, так: «Наверно, сейчас не самое удачное время. Я перезвоню вам, и мы встретимся в другой раз».

35.Если женщина обратилась к вам за помощью, вспомните о том, что ей такие вещи даются нелегко. Весьма вероятно, что она хотела обратиться к вам уже давно. Поэтому по возможности ответьте: «Да, конечно».

36.Если женщина на что-то жалуется, не перебивайте ее. Прежде чем ответить или что-нибудь объяснить, утвердительным тоном перефразируйте ее сказанное: «Итак, вы говорите, что...» Это придаст женщине уверенность в том, что вы не оспариваете ее слов и действительно услышали все, что она сказала.

37.Когда женщина говорит, повернитесь к ней лицом и не пытайтесь заниматься в это время чем-то еще. Слушая женщину, не смотрите по сторонам. Слушая женщину, поддерживайте с ней зрительный контакт.

38.Спрашивайте женщину о том, что ей осталось сделать. Нередко женщины испытывают облегчение уже оттого, что получили возможность рассказать кому-нибудь о своей работе. Это помогает им собраться с мыслями и успокоиться. Не следует, однако, указывать женщине, как ей поступать.

39.Покидая офис, чтобы что-то отнести или принести, спросите женщину, не нужно ли что-нибудь ей.

40.Будьте в курсе ее здоровья. Если женщина вернулась после болезни, спросите о ее самочувствии.

41.Женщины обращают гораздо большее внимание на то, как человек одевается.

42.Отдавайте должное достижениям женщины в присутствии других.

43.Проявляйте участие и постоянство. Пусть забота об окружающих станет вашим личным фирменным знаком.

44.Проявляйте гибкость, если женщине нужно о чем-то поговорить дольше обычного. Смотрите на вещи широко: если женщина почувствует, что ее слушают, ощутит с вашей стороны личную поддержку, она будет стараться поддержать вас.

45.Проявляйте гибкость при составлении рабочего распорядка, чтобы в случае домашних неприятностей женщина имела возможность уйти. Всячески

старайтесь поддерживать равновесие между работой и семейной жизнью сотрудников.

46.Прося о чем-то, будьте вежливы; говорите: «Не сделаете ли Вы то-то и то-то» и никогда не забывайте благодарить.

47.Помните дату ее рождения. Отправьте ей открытку, пригласите на обед или сделайте скромный подарок.

48.Ведя машину, будьте особенно внимательны к тому, чтобы женщине было удобно. Мужчине не составит труда попросить другого мужчину ехать медленней, а вот женщине, возможно, не захочется выглядеть излишне чувствительной.

49.Обращайте внимание на настроение женщины и реагируйте на него, например: «Вы сегодня выглядите такой счастливой» или «Кажется, вы несколько устали». После этого поинтересуйтесь причиной того или иного настроения.

50.Пообещав что-то сделать, обязательно сдержите слово.

51.Оставляя женщине записку, пишите ясно и разборчиво, чтобы ей не приходилось долго разбираться, что вы хотели сказать. Женщины высоко ценят аккуратность.

52.Приветствуя женщину, встаньте.

53.Всегда представляйте собеседницу, когда к вашему разговору подключается кто-то еще.

54.Представляя женщину, указывайте ее имя и должность. В ярких красках опишите ее роль в деятельности фирмы или в обсуждаемом проекте.

55.Если женщина заслуживает похвалы, хвалите ее. Если она приписывает свои заслуги другим, сообщите коллегам о ее личном вкладе.

56.Если на столе женщины стоят фотографии ее родных и близких, расспросите о них.

57.Если дискуссия приобретает излишний накал, мягко остановите ее. Скажите что-нибудь вроде: «Давайте я немножко над этим подумаю, и тогда мы вернемся к нашему разговору».

58.Перед тем как сменить тему разговора, убедитесь, что она исчерпана. Скажите, например: «Если вы закончили, я хотел бы поговорить о...»

59.Если женщина позвонила вам, а у вас нет времени с ней разговаривать, пообещайте перезвонить ей, а не заставляйте перезванивать ее. Перезванивайте как можно более оперативно.

60.Если вы раздосадованы или рассержены, избегайте задавать острые вопросы.

61.Распределяя обязанности при коллективной работе, дайте женщине возможность высказать свои пожелания. Можно сказать: «Давайте решим это вместе. Я хотел бы заниматься вот этим, а что думаете вы?» или «Думаю, это неплохой план, а как по-вашему?»

62.Если женщина какое-то время отсутствовала, дайте ей почувствовать себя ценным работником. Скажите: «Нам так не хватало вас. Никто не знал, что делать с...»

63.Отмечайте завершение больших и малых проектов. Как мужчины, так и женщины высоко ценят специальные мероприятия, где получают признание их заслуги. Вручайте премии, дипломы, небольшие подарки.

64.Оказывайте женщине знаки внимания постоянно – не думайте, что одного раза достаточно.

65.Совершив оплошность, просите прощения или высказывайте сожаление.

Способы добиться расположения мужчин

1. Если вы хотите что-то предложить мужчине, сразу переходите к делу. Избегайте слишком долго говорить о проблемах. Помните, что попытки поделиться чувствами мужчины воспринимают как жалобы.

2. Если у вас с мужчиной возникает конфликт, воспринимайте различия между вами как должное и не чувствуйте себя задетой лично.

3. Если мужчина забыл выполнить обещание, скажите ему что-нибудь примирительное, например: «Ничего страшного».

4. Обратившись к мужчине за советом, ни в коем случае не критикуйте его предложение и не пускайтесь в пространные объяснения, почему вы не намерены ему следовать. Избегая ставить мужчину в неловкое положение, женщина зарабатывает очень много очков – особенно если предложение действительно никуда не годится.

5. Давайте советы, только если вас об этом попросили.

6. Принимая похвалу, упомяните лишь о достигнутом результате и не рассказывайте, как много вам пришлось потрудиться.

7. Обращаясь с просьбой, будьте конкретны. Намеки вызывают у мужчин ощущение, что ими манипулируют – так, словно, выполнить просьбу женщины входит в их обязанности.

8. Выдвигая предложение или план действий, меньше говорите о проблеме и больше о том, что, по вашему мнению, нужно сделать.

9. Не увлекайтесь отвлеченными беседами в присутствии мужчин. Они обычно не любят бесед о личном в рабочее время.

10.Проявляйте интерес, когда мужчины беседуют о спорте.

11.Делайте мужчине комплимент, если он дал себе труд позаботиться о своем внешнем виде.

12.Проявляйте интерес к новой машине мужчины и вообще к мужским разговорам об автомобилях. Ни в коем случае не отзывайтесь пренебрежительно о его хобби.

13.Одевайтесь так, чтобы быть довольной собой и показать, что вы заботитесь о своем внешнем виде.

14.Не злоупотребляйте макияжем.

15.Демонстрируйте веру в то, что мужчина способен сам добиться успеха.

16.Выразите признательность за то, что мужчина сделал для вас. Не преувеличивайте его заслуги, но и не оставляйте их без внимания.

17.Если мужчина предлагает вам помощь, примите ее и поблагодарите.

18.Старайтесь поддержать репутацию мужчины на людях. Если вы хотите указать ему на ошибку или предложить какие-то изменения, делайте это наедине.

19.Если мужчина торопится, не отвлекайте его личными проблемами.

20.Если вам нужно перебить мужчину на собрании, делайте это потактичней. Не говорите: «Разрешите мне сказать?» Гораздо правильней оставаться в русле доклада и сказать что-нибудь более дружелюбное, например: «Это верно, но я думаю, что...»

21.Обсуждая рабочие проблемы, выдерживайте спокойный и доверительный тон. Чрезмерная эмоциональность отталкивает мужчин.

22.Сосредоточивайтесь на текущей задаче и сдерживайте свою потребность поделиться личными переживаниями.

23.Задавая вопросы, следите за тем, чтобы они не выглядели риторическими и не были обусловлены отрицательными эмоциями.

24.Умейте отказывать деликатно. Мужчины не любят, когда отказ принимает форму сетований на чрезмерную загруженность и тому подобное.

25.Жалуясь на начальника или сотрудника, придерживайтесь фактов и избегайте субъективных оценок вроде: «Это несправедливо» или «Он не выполняет своих обязанностей». Вместо этого скажите: «Он опоздал на три часа, и мне пришлось работать за двоих». Чем спокойней и уравновешенней вы будете, тем выше оценят ваши доводы.

26.Если от вас требуют слишком многого, попросите о помощи, но не жалуйтесь.

27.Если у мужчины на стене висят фотографии или дипломы, заинтересованно расспросите о них и покажите, что они произвели на вас впечатление.

28.Во время обсуждения время от времени делайте ободряющие комментарии, например: «В этом что-то есть» или «Прекрасная идея».

29.Когда мужчина делает доклад или высказывает свое мнение по какому-то вопросу, не соглашайтесь с ним чересчур рьяно. Дайте ему почувствовать, что ваша поддержка и согласие им заслужены.

30.Если мужчина совершает ошибку, не последовав вашему совету, вы заработаете очки, совладав с искушением сказать: «Я же говорила!»

31.Позаботьтесь о том, чтобы до мужчины дошли ваши похвалы в его адрес или в адрес других мужчин.

32.Не ссылайтесь на специалистов, указывая мужчине, что он должен делать, – разве что он сам об этом попросит.

33.Пусть ваши руководящие указания не носят характера личной просьбы. Говорите: «От нас требуется...» или «Мне сказали, что нам нужно...», после чего вежливо просите мужчину сделать то, что требуется.

34.Избегайте снисходительно журить мужчину. Вместо «Вы меня не слушаете» скажите: «Позвольте мне сформулировать это по-другому».

35.Придя на работу, здоровайтесь с мужчиной лично и называя его по имени. Затем дружелюбно задайте вопрос по работе.

36.Похвалите мужчину, обратив внимание на выполненную им работу, например: «Я видела ваш доклад – написано очень хорошо».

37.Воспользуйтесь случаем отметить успехи мужчины в присутствии других.

38.Не обращайтесь на проявление мужчиной слабости. В частности, избегайте обнаруживать и подчеркивать его усталость.

39.В напряженной обстановке старайтесь действовать как обычно. Проявление беспокойства или озабоченности в связи с деятельностью мужчины может оказаться для него обидным.

40.Знайте, за какую команду мужчина болеет. Если она выиграет, поздравьте его – он будет чувствовать себя так, будто это он выиграл.

41.Обратите внимание на покупку мужчиной новой машины. Мужчины любят хвастаться новыми вещами ничуть не меньше, чем женщины – делиться секретами.

42.Без ложной скромности признавайте свои заслуги и не приписывайте их удачному стечению обстоятельств или другим людям.

43.Помните дату рождения мужчины; отправьте ему поздравительную открытку, пригласите его на обед или устройте в его честь вечеринку в офисе.

44.Если вам кажется, что мужчина сбился с дороги, не предлагайте ему обратиться за указаниями. Он может обидеться, восприняв это как свидетельство вашего недоверия.

45.Не спрашивайте мужчину, как он относится к тому-то и тому-то; лучше спросите, что он об этом думает. Оценив его логику, вы заработаете очки.

46.Всегда пользуйтесь случаем признать правоту мужчины.

47.В письменных сообщениях используйте рубрикацию по пунктам и выражайтесь ясно.

48.Во время многолюдной деловой встречи представьтесь сами, чтобы мужчине-организатору не приходилось вспоминать ваше имя.

49.Представляя мужчину, всегда упоминайте о его достижениях, квалификации и той роли, которую он играет в вашей компании.

50.Научитесь рассказывать о своей работе так, чтобы иметь возможность коротко и ясно изложить ее суть, одновременно сообщая о своей квалификации.

51.Беседуя в перерыве с мужчиной на отвлеченные темы, убедитесь, что он выслушивает вас не из вежливости, а действительно заинтересован.

52.Если во время такой беседы говорили в основном вы, у вас есть возможность заработать очко, сказав: «С вами было очень приятно побеседовать».

53.На собрании, прежде чем высказывать собственные соображения, упомяните об идеях мужчины и отдайте им должное.

54.Если на рабочем столе мужчины стоят фотографии членов его семьи, расспросите о них и расскажите о своей семье.

55.Если дискуссия приобретает чересчур эмоциональный характер, деликатно остановите ее. Скажите что-нибудь вроде: «Давайте, я немножко над

этим подумаю, а потом мы продолжим разговор». Подавите в себе искушение сказать: «Вы ведете себя нечестно» или «Вы меня совсем не слушаете».

56.Рассказывая историю с множеством персонажей, почаще упоминайте их имена. Мужчины часто забывают, кто есть кто.

57.Если мужчина предлагает вам решение вопроса, которое совпадает с вашим собственным, постарайтесь, не роняя достоинства, дать ему понять, что вы пришли к тому же выводу самостоятельно.

58.Вы заработаете больше очков, если мужчине не придется просить вас о чем-то больше одного раза.

59.Помните о том, что большинство мужчин не любят, когда им указывают, что делать. Не принимайте эту нелюбовь на свой счет. Если инструктировать мужчину входит в ваши обязанности, подготовьте его заранее: «Не возражаете, если я сейчас расскажу вам о кое-каких нововведениях?» или «Давайте выберем время для встречи – мне нужно сообщить вам о запланированных нововведениях».

60.Отдайте должное предложенному мужчиной способу распределения обязанностей, и вы заработаете очко.

61.Если мужчина какое-то время отсутствовал, скажите ему, что его не хватало, – тем самым вы дадите ему понять, что считаете его ценным работником.

62.Отметьте окончание длительного или особо важного проекта. Как женщины, так и мужчины ценят специальные мероприятия, где работнику воздают по заслугам. Вручайте награды, дипломы, подарки.

63.Предлагайте мужчине сфотографировать его на фоне выполненной работы.

64.Если мужчина обратился к вам по телефону с вопросом, на который вы не можете ответить, не отнимайте у него время, пытаюсь вспомнить ответ, а просто скажите: «У меня сейчас нет такой информации. Я перезвоню вам».

65.Не признавайтесь сразу в том, что не знаете ответа на вопрос или решения задачи. Старайтесь выглядеть уверенной. Избегайте фразы: «Я не знаю». Вместо этого скажите что-нибудь вроде: «Я как раз думаю над этим».

Вопросы для самоконтроля

1. Какие существуют особенности женского коммуникативного поведения?

2. Какие существуют особенности мужского коммуникативного поведения?

3. Как можно использовать знание гендерных особенностей коммуникативного поведения в деловом общении?

ТЕМА 7. КРИТИКА И КОМПЛИМЕНТЫ

В ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

Занятие 1. Compliments in business communication

*Квалифицированный критик может
ошибаться более квалифицированно.
Манфред Хинрих*

Комплимент – это приятные слова, содержащие небольшое преувеличение положительных качеств человека.

Зачем?

- человек услышал в свой адрес комплимент по поводу определенного качества его личности;
- благодаря функционированию установки на желательность этого качества оно на уровне подсознания принимается за реальность;
- возникает чувство удовлетворения;
- чувство удовлетворения всегда сопровождается возникновением положительных эмоций (чувство приятного);
- возникшие положительные эмоции связываются по закону ассоциации с их источником и переносятся на того, кто их вызвал;
- возникает притяжение к этому человеку.

Как?

- Без двусмысленности.
- Без гипербол.
- Учитывая высокое мнение.
- Без дидактики.
- Без «приправ».

Правила:

- встраивайте слова-compliments в общую фразу;
- не делайте пауз;
- конструируйте фразу так, чтобы после compliments следовал содержательный текст; чем длиннее общая фраза после слов-compliments, тем лучше;
- желательно выстраивать высказывание так, чтобы часть общей фразы после слов-compliments содержала нечто такое, что захватывало бы внимание слушающего.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляет собой compliment?
2. Нужно ли говорить compliments при деловом взаимодействии?
3. Зачем нужно делать compliments?

4. Почему замеченные «не слишком заметные детали» вызывают больше положительных эмоций?
5. Как персонифицировать комплимент?
6. Как целесообразно вести себя в ответ на комплимент?
7. Какова роль комплимента в снятии эмоционального напряжения?
8. Когда уместно говорить комплименты?
9. В чем преимущества комплимента, сделанного на фоне антикомплимента?
10. Перечислите положительные чувства, которые испытывает человек, слушающий комплименты в свой адрес?
11. В чем суть приема «золотые слова»?

Задание 1

Все участники занятия садятся в большой круг, каждый должен внимательно посмотреть на партнера, сидящего слева, и подумать о том, какая черта характера, какая привычка этого человека ему нравится, и он хочет сказать об этом, то есть сделать комплимент.

Начинает любой из членов группы, который готов сказать приятные слова своему партнеру, сидящему слева. Во время высказывания все участники должны внимательно слушать выступающего. Тот участник, которому сделан комплимент, должен, как минимум, поблагодарить, а затем, установив контакт с партнером, сидящим слева от него, сделать свой комплимент; и так по кругу, пока все участники не обменяются комплиментами.

Задание 2

Разделитесь на пары и в течение одной минуты говорите друг другу приятные слова. Каждый выбирает комплимент, который наиболее ему понравился.

Задание 3

По кругу в произвольном порядке передается какой-нибудь предмет. Участник, передающий предмет, должен назвать качество, которое объединяет его с тем человеком, которому он передает предмет.

При этом он начинает свою фразу словами: «*Имя*, я думаю, нас с тобой объединяет...» и называет это качество, например: «Мы с тобой одинаково общительны».

Тот, кто получает предмет, отвечает: «Я согласен», если он согласен, или «Я подумаю», если не согласен. Даже если вы не согласны, что у вас есть это качество, все равно то, что сообщает партнер, несет в себе определенную полезную информацию о том, как мы выглядим в глазах других людей.

Задание 4

Участникам предлагается выявить в других людях качества, вызывающие восхищение, уважение или симпатию.

Задание выполняется по кругу или письменно. Партнером в этом задании становится тот участник занятия, с кем меньше всего знакомы. Что усложняет задачу. Первый, кто начинает, говорит: «*Имя*. Мне нравится в тебе...». Человек, в свою очередь, должен назвать те чувства, которые возникли у него в ответ на

эти слова.

Так как большинство участников, реагируя на слова, говорят чаще всего, что им приятно или неприятно, то необходимо усложнить задачу до осознания чувств, например, говоря о положительных эмоциональных состояниях, необходимо их конкретизировать: мне радостно, я получил удовольствие, испытал восторг, почувствовал себя счастливым, появилась надежда, уверенность в себе. Меня охватила гордость, я торжествовал и т.п.

Задания для самостоятельной работы

1. Найдите сходство (общность) с человеком, которого вы узнали всего несколько дней или даже часов назад. Постарайтесь найти не одно и даже не три, а, скажем, 20 качеств, являющихся общими для вас с этим человеком.

2. Найдите общее с человеком, который вам очень не нравится. Постарайтесь найти не одно и даже не три, а, скажем, 20 качеств, являющихся общими для вас с этим человеком.

3. Попробуйте в течение дня не менее 2-5 раз подчеркнуть значимость тех людей, с которыми вы работаете, общаетесь – корректно оценивайте существенность их вклада в общее дело. Отмечайте удачные идеи, предложения, выражайте им уважение, симпатию и т.д. Искреннее признание достоинств другого человека не только поможет снять напряжение в отношениях, но и разовьет способность к безусловному принятию других людей.

Занятие 2. Критика в деловой коммуникации

*В Скалистых горах я видел единственный
разумный метод художественной критики.*

*В баре на пианино висела табличка:
«Не стреляйте в пианиста —
он делает все, что может».*

Оскар Уайльд

Позитивная критика всегда *ситуативно уместна*, осуществляется в *присутствии объекта* критики. Предметом критики являются дела и поступки, а не личность человека, его особенности, характер, умственный потенциал. Объективная критика *опирается только на конкретные факты и аргументы*. Конечной целью критики является *решение*, помогающее изменить ситуацию, конкретные предложения по устранению недостатков и снятию возникших проблем. Цель критикующего – выявить действительные причины допущенных ошибок. Критика должна быть *щадящей*!

Приемы снижения негативного воздействия замечаний:

- ссылки на чужой опыт и высказывания;
- «сжатие» нескольких замечаний;
- одобрение плюс уничтожение;
- перефразирование;

- «эластичная оборона»;
- принятие замечания;
- сравнение;
- метод опроса;
- упреждение;
- отсрочка.

Позитивные установки на восприятие критики

- Самая важная установка – понимание того, что все, что я делаю или сделал, можно сделать лучше.
- Если меня критикуют – значит, верят в мои способности исправить дело.
- Если критика в мой адрес отсутствует – это показатель пренебрежения ко мне как к работнику.
- Критика моих действий дает возможность своевременно предотвратить сбой в работе.
- Критика заставляет задуматься: чем она вызвана, как исправить положение.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие значения имеет термин «критика»?
2. Считаете ли вы критику эффективным средством делового взаимодействия?
3. Какие виды деструктивной критики вы знаете?
4. Вспомните характеристики позитивной критики.
5. Какова цель щадящей критики?
6. При каких формах деловой коммуникации уместна критика?
7. При каких формах деловой коммуникации критика неуместна? Почему?
8. Прежде чем выступать с критикой, что необходимо сделать?
9. Каковы психологические издержки критики?
10. Как вести себя, если критикуют вас?
11. Что относится к технике нейтрализации замечаний?
12. Какие приемы используются для снижения негативного воздействия замечаний?
13. Как вы понимаете позитивные установки на восприятие критики?
14. Должна ли меняться тактика реагирования на замечания в зависимости от того, объективны они или субъективны?

Задание 1

Проанализируйте ситуации, разработайте механизм критики для каждой ситуации, проведите дискуссию по обсуждению предлагаемых вариантов критики, выберите наиболее конструктивные приемы.

Ситуация 1

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

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

Ситуация 2

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

Ситуация 3

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

Ситуация 4

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

Ситуация 5

У вас есть несколько подчиненных, которые совершают немотивированные действия. Вы видите их постоянно вместе, при этом вам кажется, что вы знаете, кто у них неформальный лидер. Вам нужно заставить их хорошо работать, а не устраивать «тусовки» прямо на рабочем месте. Вы не знаете, какой интерес их объединяет. Что вы предпримете для изменения ситуации и улучшения работы?

Ситуация 6

Вы приняли на работу молодого способного специалиста, только окончившего престижный институт. Он отлично справляется с работой. Уже закончил несколько проектов, и клиенты им очень довольны. Вместе с тем он резок и заносчив в общении с другими работниками, особенно с обслуживающим персоналом. Вы каждый день получаете такого рода сигналы, а сегодня поступило письменное заявление по поводу его грубости. Какие замечания и каким образом необходимо сделать молодому специалисту, чтобы изменить его стиль общения в коллективе?

Ситуация 7

Во время делового взаимодействия с вами ваш сотрудник «вышел из себя», не принимая ваших замечаний по поводу очередного рекламного

проекта. Вы не можете позволить подчиненному так себя вести. Ведь это подрывает ваш авторитет. Что вы предпримете?

Ситуация 8

Ваш заместитель, очень опытный специалист, он действительно знает работу как «свои пять пальцев», практически он незаменим, когда он рядом, вы уверены, что все будет хорошо. Однако вы знаете, что он бесчувственный человек и никакие «человеческие» проблемы его не интересуют. От этого в коллективе последнее время стало тревожно, некоторые коллеги собираются подать заявление об уходе, так как он их обидел. Вы пытались в неформальной беседе с ним это обсудить, но он даже не понимает, о чем вы говорите, его интересует только план и прибыль. Как нужно воздействовать на своего заместителя, чтобы изменить стиль его взаимодействия с персоналом? Что вы предпримете?

ТЕМА 8. ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ В ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

*Чем больше люди знают друг друга,
тем меньше понимают. И чем ближе
они узнают друг друга, тем более
чужими становятся.
Эрих Мария Ремарк*

Значение вопросов при деловом взаимодействии:

- вопрос – удобная форма побуждения («Вы могли бы...?»);
- с помощью вопросов привлекается внимание партнеров;
- вопросы несут определенную информацию;
- с помощью вопроса можно наводить партнера на нужный ответ (содержащийся в самом вопросе, например, вопрос, требующий согласия);
- сразу после восприятия партнером вопроса его невербалика показывает отношение человека к теме вопроса и к задавшему вопрос;
- вопросы помогают разговаривать партнера;
- правильно сформулированный вопрос позволяет дипломатично исправить ошибку в аргументации или поведении;
- вопросы создают основу для доверительных отношений.

Виды вопросов:

- **информационные** – для сбора необходимых сведений;
- **контрольные** – для проверки, следит ли партнер за вашей мыслью;
- **для ориентации** – придерживается ли партнер ранее высказанного им мнения;
- **подтверждающие** – чтобы выйти на взаимопонимание, добиться одобрения;
- **ознакомительные** – для ознакомления с целями, мнением партнера;
- **однополюсные** – повторение вопроса партнера в знак того, что вы поняли, о чем идет речь и чтобы он это понял, и для выигрыша времени;
- **встречные** – при правильной постановке ведут к сужению разговора и подводят партнера к согласию;
- **альтернативные** – предоставляют возможность выбора;
- **направляющие** – если партнер уклоняется от темы;
- **провокационные** – с целью установить, чего в действительности хочет партнер, и верно ли он понимает ситуацию;
- **вступительные** – позволяющие заинтересовать партнера, расположить к себе, могут содержать указание на возможное решение проблем партнера;
- **заключающие** – для подведения итогов делового взаимодействия.

Закрытые вопросы – ведущие (наводящие) вопросы, на которые можно ответить очень коротко. Кроме вопросов, предполагающих ответы «да» или «нет»,	Открытые вопросы – часто начинаются со слов «что», «почему», «как». Они выявляют ключевые факты в ситуации. Но в деловой ситуации

прямыми являются и вопросы типа «сколько?» и «что именно?».	партнеры, как правило, не любят отвечать на вопрос «почему»?

Как отвечать на вопросы?

1. Прежде чем отвечать на вопрос, сделайте паузу (не менее 8 секунд).
2. Если вопрос оказался сложным по составу (т.е. состоящим из нескольких простых), то сначала разделите его на составляющие части.
3. Если вопрос труден по содержанию, то:
 - а) попросите повторить вопрос; в нем могут измениться акценты, а то и весь смысл;
 - б) повторите вопрос так, как вы его поняли;
 - в) попросите несколько минут на размышление;
 - г) приведите аналогичный пример из собственного опыта.
4. Если вам задают вопрос открытого типа, уточните, какая конкретно информация интересует партнера.
5. Если при ответе вас неправильно поняли, необходимо немедленно исправить ситуацию и переформулировать свою мысль.

Как быть с некорректными вопросами?

Некорректный вопрос – это а) вопрос, вторгающийся в коммерческие тайны; б) вопрос, затрагивающий интимную сферу вашей жизни; в) вопрос, оскорбляющий достоинство вашей личности; г) плохо сформулированный вопрос.

Уловки для ухода от ответа на некорректный вопрос:

- ответом вопрос на вопрос;
- переадресовка, отправление к более компетентному лицу;
- игнорирование;
- перевод разговора на другую тему;
- «срочное дело»;
- демонстрация полного непонимания ситуации;
- негативная оценка самого вопроса;
- юмор, ирония, сарказм.

Прием бумеранга

Иногда вместо ответа используется прием «возвратного удара», или прием бумеранга. Суть его заключается в том, что тезис или аргумент, высказанный одним из партнеров, обращается против него же, только сила удара во много раз увеличивается. Такой прием характерен для спора, дискуссии, а вот его разновидность, прием «подхвата реплики», часто используется вместо ответа.

Вопросы для самоконтроля

1. Зачем нужны вопросы в деловой коммуникации?
2. Какие виды вопросов вы знаете?
3. Чем различаются «открытые» и «закрытые» вопросы?
4. Что означает «правильно сформулировать вопрос»?

5. Какие существуют правила для ответов на вопросы?
6. Как отвечать на некорректные вопросы?
7. Что вы знаете о таких приемах, как «возвратный удар» и «подхват реплики»?

Задание 1

В группе выбираются два участника, один из которых играет роль иностранца, а другой – переводчика. Остальным предлагается представить себя журналистами, находящимися на пресс-конференции приехавшего иностранного гостя.

«Иностранец» сам выбирает образ своего героя и представляет его публике (это может быть известный предприниматель, политический деятель, адвокат, менеджер и т.д.). Журналисты задают ему вопросы, на которые он отвечает на «иностранном» языке. Задача участника, исполняющего роль «переводчика», кратко, сжато, но точно передать то, что сказал «иностранец».

Обратите внимание на реакцию слушателей-«журналистов» и «иностранца»:

- а) когда даются остроумные и неординарные интерпретации текстов;
- б) когда точно передается мысль.

Подумайте над словами американского психолога К.Роджерса о том, что слишком точная интерпретация может вызвать отторжение и защиту, а неадекватная интерпретация – лишний раз утвердить человека в ощущении того, что его никто не понимает. Результат тренинга обсудите в этом контексте.

Задание 2

Один из участников рассказывает о том, что произошло с ним сегодня утром или вчера вечером, или о том, в каком состоянии он находится в данный момент. Кто-то из группы пытается *точно воспроизвести* его рассказ, кто-то вербализует только *основные и наиболее значимые* элементы рассказа, кто-то – *интерпретирует*.

После каждого пересказа у рассказчика спрашивают, правильно ли передана мысль, это ли содержание рассказчик хотел донести до группы. Если рассказчик не вполне удовлетворен, другой член группы выполняет задание, и так до тех пор, пока не будет найден адекватный вариант.

Задание 3

Установите обратную связь, проверьте точность восприятия информации или узнайте дополнительную информацию с помощью вопросов.

Ситуация	Примерные вопросы
1. Один из партнеров употребил какое-то незнакомое выражение или термин	
2. Говорящий уклоняется от темы и не сообщает той информации, которую вы от него ждете	
3. Партнер словно «зацикливается», постоянно повторяя одно и то же.	

Вам же надо продвигаться дальше	
Ситуация	Примерные вопросы
4. Партнер только что произнес нечто, не очень-то согласующееся с его предыдущими утверждениями. Вы хотите это уточнить	
5. Вам хотелось бы узнать мнение партнера о том, что вами было высказано	
6. Невербальное поведение партнера подсказывает вам, что он обеспокоен какими-то вашими словами. Вы хотите рассеять его сомнения, подозрения	
7. Было высказано несколько положений, и вы хотите привлечь к ним внимание	
8. Партнер не согласился с частью из сказанного вами, и вы хотите уточнить причину этого неприятия	
9. Партнер сделал общее утверждение относительно обсуждаемого вопроса, и вы хотите поговорить об этом более конкретно	
10. Вы сказали о некоторых преимуществах обсуждаемой идеи и хотите установить обратную связь с партнером	

ТЕМА 9. БАРЬЕРЫ В ОБЩЕНИИ

*Право на фразу (очень старую)
о непреодолимых барьерах между людьми
имеет лишь тот, кто пытается
эти барьеры преодолеть.
Кароль Ижиковский*

Барьеры взаимодействия: мотивационный барьер, этический барьер, барьер стилей общения.

Барьеры восприятия и понимания: эстетический барьер, разное социальное положение, барьер отрицательных эмоций, состояние здоровья, психологическая защита, барьер установки, барьер двойника.

Коммуникативные барьеры: некомпетентность, неумение выражать свои мысли, плохая техника речи, неумение слушать, барьер модальностей, барьер характера.

Как преодолеть барьеры в общении? Наши типичные ошибки: неправильные ожидания в отношении партнера; нам кажется, что партнер должен догадываться о том, что мы чувствуем; не улавливаем подтекст разговора; если поведение человека нам неприятно, нам кажется, что он плохо к нам относится или даже делает это нам назло; мы стараемся оправдать ожидания собеседника. Чтобы преодолеть барьеры в общении, нужно поставить «диагноз» себе или партнеру и так построить свое поведение, чтобы уменьшить или устранить барьер.

Вопросы для самоконтроля

1. Как связаны особенности восприятия с возникновением барьеров восприятия?
2. Что такое коммуникативные барьеры?
3. Назовите основные характеристики логического барьера и пути их преодоления.
4. Назовите основные характеристики барьера восприятия и понимания и пути его преодоления.
5. Назовите основные характеристики семантического барьера и пути его преодоления.
6. Назовите основные характеристики фонетического барьера и пути его преодоления.
7. Назовите основные характеристики барьера взаимодействия и пути его преодоления.

Задание 1

Определите, владеете ли вы навыками человека, приятного в общении:

- Умеете ли вы поздороваться так, чтобы вам улыбнулись в ответ?

- Умеете ли вы так прервать затянувшийся разговор, чтобы собеседник на вас не обиделся?
- Умеете ли вы шуткой разрядить обстановку, остудить закипевшие страсти?
- Умеете ли вы так отказать человеку, обратившемуся к вам с бестактной или несвоевременной просьбой, чтобы не прервать с ним отношения?
- Если с вами грубы, можете ли вы не отвечать грубостью? Способны ли вы спокойно ответить грубияну или другим способом осадить его?
- Умеете ли вы попроситься так, чтобы вас захотелось увидеть снова?

Задание 2

Расскажите о своем опыте преодоления барьеров в общении. Проблемные ситуации обсудите.

Задание 3

Эвфемизмы – мягкие эквиваленты достаточно резких слов или выражений, которые предпочтительно завуалировать, например, вместо «он умер» – «он ушел из жизни», «бедный» – «нуждающийся», «старый человек» – «человек преклонного возраста» и т.п. Придумайте не менее 10 слов, неприятных для партнера, и подберите к ним эвфемизмы.

Задание 4

Назовите вежливые формы обращения с просьбой (*прошу вас, будьте так любезны* и т.п.), затем вежливые формы отказа (*к сожалению, не смогу вам помочь; это не в моих силах* и т.п.)

Вспомните о предпочтительности в определенных ситуациях просьбы в сослагательном наклонении (*хотелось бы*), ответа по формуле *да, но...*

Найдите формулы просьбы и отказа, уместные в общении с коллегой, с вышестоящим лицом, с клиентом фирмы.

Задание 5

Разбейтесь на пары. Один партнер должен придумать бестактную просьбу, другой – отказать в этой просьбе, но так, чтобы не прослыть занудой и не прервать отношения с человеком.

Задание 6

Работа над правильностью речи.

1. Прокомментируйте ошибки в выражениях: *криминальное преступление, свободная вакансия, преysкурaнт цен, памятный сувенир, будущие перспективы, смелый риск, первая премьера, моя автобиография, первое боевое крещение, хронометраж времени.*

2. Устраните многословие в выражениях: *каждая минута времени, отступить назад, в декабре месяце, впервые познакомиться, завещать в наследство, в летний период времени, ошибочное заблуждение.*

3. Объясните значения слов-паронимов и придумайте обороты со словами: *сравнять и сравнить; надевать и одевать; эффектный и эффеkтивный; экономный и экономичный; невежа и невежда; ванна и ванная; одинарный и ординарный; апробировать и опробовать; представить и*

предоставить; акционерный и акционерский; планировка и планирование; абонент и абонемент; хозяйничать и хозяйствовать; адресат и адресант; парламентер и парламентарий.

4. Объясните значение слов: *импортировать, приоритет, гармонировать, конфиденциально, пролонгация, легитимность, адекватный, консенсус, менталитет, реноме, дивиденд, плебисцит.*

Задание 7

Проработайте возможные орфоэпические ошибки в словах:

- 1) *каталог, квартал, красивее, аристократия;*
- 2) *товарищеская ответственность, задолго, партнер;*
- 3) *осведомиться, эксперт, феномен, созыв сессии;*
- 4) *упрочение, обеспечение, хозяева, украинец;*
- 5) *оптовые цены, валовой доход, перспектива;*
- 6) *безудержный, начать, бряцать, газопровод, нефтепровод;*
- 7) *хозяева, мельком, тяжба, тесно;*
- 8) *звонит, загнутый, намерение, ходатай;*
- 9) *ходатайствовать, осведомиться, кладовая;*
- 10) *языковая колбаса, языковая ошибка, воры, в спину, вы правы;*
- 11) *одновременный, углубить, опошлить, нормировать;*
- 12) *ножницы, прочитанный, светло, некоторые;*
- 13) *намереваться, принять, в голову;*
- 14) *формировать, хаос, прибывший, давнишний;*
- 15) *истекий, бытие, дебаты, фарватер;*
- 16) *тест, темп, диспансер, демагогия;*
- 17) *тенденция, претензия, претендент, декольте;*
- 18) *компетентный (или [пент]), констатировать (или [стант]), эскорт (или эскорт), юрисконсульт (или юристконсульт), беспрецедентный (или [ценд]).*

Задание 8

1. Проспрягайте глаголы *понять, начать, принять* в прошедшем времени, а глагол *хотеть* – в настоящем времени.

2. Как правильно: *так много* или *столько много*, *очки надеть* или *одеть*, *осмеять* или *обсмеять*?

3. Исправьте выражения: *говорить про жизнь, ходить по дорогам, мы с Толем.*

4. Просклоняйте существительные: *выборы, средства.*

5. Просклоняйте словосочетания: *127 человек, 8 марта, сколько рублей.*

6. Исправить выражения: *более красивее, более легче, более лучшие, более дешевле.*

Задание 9

Отредактируйте фразы, объясните ошибку в построении предложения.

1. Встреча прошла с большим интересом.

2. Я заметил характерную ему ошибку.

3. Хотелось бы, чтобы вы поскорее оказали внимание нашей организации.

4. Он попытался предостеречь неверный шаг директора.
5. На встрече присутствовал и представитель с завода.
6. Обработав эти данные, выяснилась полная картина состояния дел.
7. Мое мнение к нему как к человеку неплохое.
8. Прочитав рекомендованную преподавателем литературу, студентам стали ясны многие сложные вопросы.
9. На повестке дня стоял вопрос о ресурсах.
10. Поднимаясь по лестнице, в глаза мне бросилось странное объявление.
11. Мне надоело тратить нервы на этот вопрос.
12. Я понял, какой намек мне дали.
13. У нас самая дешевая стоимость товаров.
14. Я не хочу нагнетать обстановку.
15. Николай ждал меня на коридоре.
16. Я не раз отмечал о том, что необходимо соблюдать инструкцию.
17. Все это сказывается на работу.
18. Разрешите поднять этот тост за наши успехи.

Задание 10

Объясните смысл крылатых выражений и фразеологизмов: *яблоко раздора, сизифов труд, гордиев узел, авгиевы конюшни, играть первую скрипку, вариться в собственном соку, снять стружку, через пень-колоду, зубы заговаривать, водить за нос, поставить на карту.*

Задание 11. «Брачные объявления»

Каждый участник получает карточку с названием какого-то предмета, обладающего характерными свойствами: ему для полноты существования нужен другой предмет, дополняющий его. Каждый участник игры произносит текст «брачного объявления» от имени своего предмета. В первой части объявления нужно представить свой предмет: описать его внешность, самые характерные черты, интересы и увлечения; вторая часть объявления – «заказ» на будущего спутника жизни: его внешность, черты характера, интересы.

Объявление составлено правильно, если удалось найти те главные черты предмета и его «половины», сочетание которых образует прочный союз, наполнит смыслом «жизнь» обоих. Необходимо внимательно слушать, чтобы не пропустить свою пару.

ТЕМА 10. ИМИДЖ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА

*Единственная известная мне роскошь –
это роскошь человеческого общения.*

Антуан де Сент Экзюпери

Занятие 1. Формирование вербального имиджа

Как утверждают специалисты, в настоящее время борьба на рынке в основном ведется не между фирмами, а между их имиджами. При общении с представителями фирмы, знакомстве с ее товарами, услугами в восприятии партнеров, хотим мы этого или не хотим, складывается определенный образ.

Вербальный имидж – мнение, сложившееся о вас на основании информации:

- прямой или косвенной;
- осознанной или неосознанной;
- вербальной или невербальной.

Вербальный имидж формируется только через речь (устную или письменную). Если есть проблемы с речью (не все умеют достаточно четко и ясно излагать свои мысли в экспромт-речи), то здесь уместна поговорка «Слово – серебро, а молчание – золото». В ряде случаев молчание действительно имеет преимущество перед речью.

Вспомните четыре **техники формирования вербального имиджа** при выступлении (кстати, некоторые из этих техник применимы и в других ситуациях, когда вам нужно будет говорить... или разговаривать):

- позитивнее с людьми разговаривать, а не говорить;
- необходимо учитывать личные интересы собеседников;
- не забывать при разговоре с собеседником инициировать улыбку;
- смелее преодолевать некоторые социальные табу (не явно обоснованные или архаичные запреты на определенные темы).

А также.... Диагностическая роль и значение употребления некоторых достаточно распространенных в обиходной речи вводных слов и негативное их влияние на имидж человека.

Почему некоторые люди представляются «в ладошку», и как влияет на имидж фактор «четкость речи».

Кстати, есть ли у вас отклонения в темпе речи? Если есть, их надо откорректировать.

Вспомните о роли интонирования и о психологической функции пауз в речи.

Как обычно люди здороваются. Кстати, звучание собственного имени является для человека сигналом, который отвечает требованиям формирования аттракции:

- не фиксироваться в сознании собеседника;

- вызывать чувство приятного (пусть и не всегда осознаваемого настолько, чтобы об этом думать).

Назвать человека по имени – проявить интерес к его личности, а не к социальной или иной функции данного человека.. Вы произнесли вслух имя Вашего собеседника, следовательно, **проявили внимание к его личности**, следовательно, **утвердили его** (в глазах) **как личность**, следовательно, **вызвали у него** (помимо его воли) **положительные эмоции**, следовательно, **сформировали у него невольную тягу к себе**.

Кстати, прием «имя собственное» – замечательное средство диагностики, или Почему вы не называете коллегу по имени.

А еще... Если кто-то плохо запоминает имена людей вообще – дело не в склерозе, а в... психологической отчужденности этого человека от людей вообще; люди – как часть окружающего мира занимают в его жизни далеко не первое место.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое «вербальный имидж»?
2. Назовите и охарактеризуйте техники формирования вербального имиджа.
3. Как на имидж делового человека влияет манера представляться?

Задание 1

Известно, что слово «здравствуйте» может быть произнесено на все лады. Попробуйте выявить свой потенциал использования приветствия. Попросите кого-нибудь послушать и «оценить» подтекст, который вы вкладываете в приветствие.

Задание 2

Произнесите одну и ту же фразу, придавая ей прямой и противоположный смысл

1. *Рад вас видеть!*
2. *Спасибо за работу.*
3. *Приходите завтра.*
4. *Я в восторге.*
5. *Спасибо, мне очень приятно ваше внимание.*
6. *Приятно было с вами поговорить.*
7. *Спасибо за комплимент.*
8. *Очень вам признателен.*
9. *Ценю вашу настойчивость.*
10. *Мне это очень нравится.*

Задание 3

Произнесите фразу с разными интонациями

1. *Умница! Молодец!* (с благодарностью, с восторгом, иронично, огорченно, гневно)
2. *Я этого никогда не забуду* (с признательностью, с обидой, с восхищением, с гневом).

3. *Спасибо, как это вы догадались!* (искренне, с восхищением, с осуждением).

4. *Ничем не могу вам помочь* (искренне, с сочувствием, давая понять бестактность просьбы).

5. *Вы поняли меня?* (доброжелательно, учтиво, сухо, официально, с угрозой).

6. *До встречи!* (тепло, нежно, холодно, сухо, решительно, резко, безразлично).

7. *Это я!* (радостно, торжественно, виновато, грозно, задумчиво, небрежно, таинственно).

8. *Я не могу здесь оставаться* (с сожалением, значительно, обиженно, неуверенно, решительно).

9. *Здравствуйте!* (сухо, официально, радостно, грозно, с упреком, доброжелательно, равнодушно, гневно, с восторгом).

Занятие 2. Самопрезентация

*Имидж – это индивидуальность
быстрого приготовления.*

*Моментально изготавливается,
моментально испаряется.*

Оливер Хассенкамп

Всего четыре секунды нужно для того, чтобы произвести на партнера первое впечатление, а сколько времени понадобится, чтобы изменить его?!

Положительный имидж

Если участнику деловой коммуникации не удастся так преподнести себя, чтобы сформировать у партнера положительный и престижный образ, рассчитывать на успех не приходится. Наш образ – это наш портрет, который мы показываем окружающим. Он должен работать на нас, а не против нас, должен правдиво отображать лучшие качества и при этом быть простым и искренним.

Составляющие имиджа делового человека – это впечатление, которое он производит (внешний вид, речь, манеры, окружающие его люди и вещи), и его деловые качества.

Анализ своих целей

Преуспевающий деловой человек должен выглядеть как преуспевающий деловой человек. В бизнес-практике особое внимание уделяется такой личностной характеристике, как способность вызывать доверие. Обманчиво первое впечатление или нет, деловой человек должен сделать все, чтобы понравиться своему деловому партнеру с первого раза.

Вспомните фактор преимущества, фактор привлекательности, фактор отношения к нам.

Приемы установления контакта:

- улыбка, доброжелательный взгляд;

- приветствие, включающее рукопожатие и слова;
- обращение к партнеру по имени-отчеству, с этой целью – представление, знакомство, обмен визитными карточками;
- проявление дружеского расположения, использование для этого шутки, юмора, комплиментов, видимого участия;
- подчеркивание значимости партнера, фирмы, которую он представляет, проявление уважения к нему, демонстрируемое словами, мимикой, жестами, позой, организацией пространственной среды;
- открытое признание достоинств вашего партнера.

Уверенность в себе

Уверенность в себе несомненно способствует успеху самопрезентации, ибо неуверенный в себе человек, все подвергает сомнению, прежде чем что-то сказать, сомневается в своих возможностях, долго думает. Для развития уверенности в себе делайте следующее:

1. Перестаньте критиковать самого себя.
2. Перестаньте жаловаться.
3. Займитесь своей физической формой.
4. Обретите независимость.
5. Смотрите на мир позитивно.

Типичные признаки человека, который «закрыт» для других:

- он испытывает страх, нерешителен, ему недостает веры в свои силы;
- он пессимист, отличается недоверчивостью, рассчитывает только на плохое;
- он редко смеется и проявляет свою радость, редко говорит «спасибо»;
- он часто отказывается, чаще говорит «нет», чем «да»;
- о себе он говорит, что работа приводит его в стрессовое состояние, что у него практически нет свободного времени;
- он ругается, брюзжит, выказывает себя умником;
- он слишком много говорит о себе и слишком мало слушает;
- он часто действует суетливо, нервно, с раздражением;
- он распространяет вокруг себя гнетущую, недружелюбную обстановку, он действует «против».

Человек «открыт», если:

- он уверен в себе, знает свои цели и знает, чего хочет;
- он оптимист, он ищет и видит в других прежде всего хорошее;
- он сначала думает о клиенте, потом о фирме, потом о себе;
- он – жизнерадостный, веселый человек;
- он с пониманием относится к другим, чаще говорит «да», чем «нет»;
- он не предъявляет чрезмерных требований к себе и не позволяет это делать другим, у него хватает времени на все его проекты и замыслы;
- он не брюзжит, внимательно слушает собеседника, старается как можно большему научиться у других людей;
- от него исходит доброта и внутреннее спокойствие.

Вопросы для самоконтроля

1. Как связаны понятие имиджа и смысл поговорки «По одежке встречают, по уму провожают»?
2. Кто из ваших знакомых имеет имидж, соответствующий его профессии и должности? Кто не имеет? А вы сами?

Задание 1

Попросите друг друга ответить на вопросы об особенностях вашего внешнего вида: манеры одеваться, походки, излюбленных поз, жестов, звучания голоса, выражения лица, взгляда, улыбки. Интересно было бы узнать, вызывает ли какие-нибудь ассоциации ваш образ с цветом, запахом, формой, движением, растением, животным, предметом. Какого литературного или киногероя вы ему напоминаете?

Задание 2

Группа помогает каждому найти ответы на следующие вопросы:

1. В чем особенности вашего имиджа? Насколько он приемлем в деловом мире?
2. Подумайте, что нужно сделать, чтобы ваш имидж способствовал успеху в деловом мире:
 - а) как улучшить внешнее впечатление;
 - б) какие деловые качества нужно приобрести, какие усовершенствовать, от каких недостатков характера необходимо избавиться.

Задание 3

Одежда для первого впечатления

Цель: анализ своих возможностей, создание имиджа.

Задание: прочитайте предлагаемые рекомендации, продумайте варианты одежды для следующих деловых целей:

- самопрезентация,
- участие в деловом совещании,
- вечерний ужин с деловыми партнерами.

Рекомендации:

1. Самое важное правило – одеться соответственно. Изучите будущую аудиторию. У всех фирм есть свой код в одежде. Сотрудники крупной фирмы, связанной с бухгалтерским учетом и менеджментом, одеваются совсем иначе, чем небольшой компании звукозаписи. Людям нравятся те, кто выглядит похоже на них самих, поэтому приспособьте свой внешний вид к общему стилю своей будущей аудитории.
2. Приспосабливаться к стилю своей аудитории вовсе не значит жертвовать изяществом. Вы оскорбите их, если будете выглядеть неряшливо.
3. Вы можете ободрить аудиторию своим видом. Покажите, что вы уже преодолели все трудности и проблемы и что они тоже могут это сделать.
4. Если вы выступаете перед аудиторией противоположного пола, не перестарайтесь в своем желании уподобиться им. Женщина, одетая в женственный, хорошо сидящий костюм, выступая перед преимущественно

мужской аудиторией, достигнет гораздо большего, чем в строгом мужском костюме в узкую полоску.

5. Никогда не позволяйте, чтобы ваша внешность превалировала над вашим выступлением. Аудитория собралась, чтобы услышать, что вы хотите сказать, а не увидеть, во что вы одеты. Если вы хотите показать себя как знатока в своем предмете, то вам скорее поможет одежда сдержанная и солидная, чем небрежная или очень эффектная.

6. Подготовка очень важна. Никогда не оставляйте решения, что же надеть, на последний вечер. Решите это немного раньше, чтобы все было подготовлено, выглажено и проверено заранее.

Задание 4

Резюме в настоящее время является распространенным документом при приеме на работу на негосударственное предприятия. Особенностью резюме является изложение сведений об образовании и трудовой деятельности в обратном хронологическом порядке. В графе «Дополнительные сведения» может быть указана любая информация: знание иностранных языков, наличие печатных трудов, профессиональные навыки по другой специальности и т.д.

Пользуясь образцом, составьте резюме для задания 5.

РЕЗЮМЕ

Должность: Генеральный директор фирмы «Лев»

08.02.2016

Ф.И.О.: Томилин Руслан Валерьевич

Адрес: ул. Казахская, д.87, кв.15, г. Волгоград, 400002

Телефон: (8442) 272645

Дата и место рождения: 02 октября 1992 года, г. Волгоград

Гражданство: Российская Федерация

Семейное положение: не женат, детей нет

Образование:

2014 – краткосрочное обучение в учебном центре повышения квалификации Волгоградского государственного аграрного университета (г.Волгоград) по программе «Документационное обеспечение управления».

2012-2016 – Электроэнергетический факультет Волгоградского государственного аграрного университета. Диплом с отличием. Присвоена квалификация: «бакалавр».

2001–2012 – средняя общеобразовательная школа № 6 (г.Волгоград). Аттестат с отличием.

Опыт работы:

С 2014 по настоящее время - секретарь генерального директора фирмы «Лев». Занимался обработкой входящей-исходящей документации, вел первичную бухгалтерию, занимался составлением рабочего дня директора, организовывал приемы в офисе, консультировал клиентов.

С 2012 по 2014 гг. – секретарь-делопроизводитель фирмы «Лев».

Вел учет входящей-исходящей документации, формировал архив, упорядочил работу с базами данных, осуществлял кадровое делопроизводство.

Дополнительные сведения: Обязателен. Пунктуален. Предан делу. В работе самостоятелен и инициативен. Владею английским и немецким языками. Имею опыт работы с электронными таблицами, текстовыми редакторами. Уверенный пользователь ПК и другой оргтехники (принтер, сканер, факс и т.д.). Владею навыками статистической и аналитической работы.

По требованию могу предоставить необходимые рекомендации.

Р.В..Томилин

Подпись

Задание 5. Ролевая игра «Прием на работу»

Цель. Провести деловые беседы с поступающими на работу на конкурсной основе. Определить соответствие требованиям должности, выявить лучшего претендента.

Подготовка к игре. Выбирается один человек для исполнения роли директора фирмы или менеджера по персоналу. Его задачи:

- продумать название фирмы, придумать вакансии;
- составить личностную спецификацию для вакантной должности: физические особенности (обязательные требования и противопоказания); имидж претендента; образование, наличие квалификации; компетентность; личностные и деловые характеристики; интересы; данные о претенденте (пол, возраст, прописка, семейное положение и т.п.);

- провести собеседование.

Задачи претендентов на должность:

- ознакомиться с содержанием труда специалиста, на чью должность составлена вакансия;
- выяснить требования, которые предъявляются такому специалисту;
- составить резюме;
- продумать ответы на вопросы, которые могут быть заданы;
- подготовить не менее 5 вопросов, которые задаст работодателю претендент;
- отработать версии самопрезентации.

На каждую объявленную должность может быть принят только один претендент.

Какие вопросы вам могут задать на собеседовании?

1. Расскажите немного о себе.
2. Как вы смотрите на жизнь: какие видите в ней сложности и как с ними справляетесь?
3. Чем вас привлекает работа у нас в данной должности?
4. Почему вы считаете себя достойным занять эту должность? В чем ваши преимущества перед другими кандидатами?

5. Каковы ваши сильные стороны?
6. Каковы ваши слабые стороны?
7. Почему вы ушли с предыдущей работы?
8. Получали ли вы другие предложения о работе?
9. Не мешает ли ваша личная жизнь данной работе, связанной с дополнительными нагрузками?
10. Как вы представляете свое положение через пять (десять) лет?
11. Какие изменения вы бы произвели на новой работе?
12. На какую зарплату вы рассчитываете?
13. Что вы можете рассказать о своих профессиональных связях, которые вы могли бы использовать на новой работе?
14. Как вы повышаете свою профессиональную квалификацию?
15. Чем вы любите заниматься в свободное время?
16. В какие сроки вы могли бы приступить к работе?
17. За что вас критиковали последние четыре года?
18. Вы чаще соглашаетесь или спорите и почему?
19. Какие из своих должностных обязанностей вы выполняете с наибольшим удовольствием?
20. Назовите те ситуации, в которых вам не удалось добиться успеха. Почему?
21. Как вы относитесь к методу принуждения и угроз по отношению к подчиненным? В каком случае следует прибегать к угрозам?
22. Часто ли вы используете похвалу в адрес подчиненных и других людей?
23. Человеку свойственно приукрашивать себя, устраиваясь на работу. В чем вы приукрасили себя?

ТЕМА 11. ПУБЛИЧНАЯ РЕЧЬ

Дважды в жизни человек остается совершенно один: перед самой смертью и перед самым началом публичного выступления.

Рекламный плакат американской фирмы «Ван дер Зенден», обучающей бизнесменов ораторскому мастерству

Виды речей: информационная, убеждающая, призывающая к действию, по специальному поводу: рамочная, траурная, торжественная, в дружеском кругу.

Эффектное начало выступления:

- сопереживание;
- парадоксальное начало;
- неожиданный вопрос;
- интригующее описание;
- интересный или необычно поданный факт;
- оригинальная цитата;
- комплимент собравшимся;
- наглядный пример;
- шутка;
- обращение к непосредственным интересам аудитории.

Задачи заключения:

- обобщить самое существенное в выступлении;
- усилить впечатление, закрепить сказанное;
- поставить конкретные задачи.

В заключении не должно быть новых мыслей и новых фактов – это психологически бесполезно.

Тест «Умеете ли вы выступать?»

Отвечать на вопросы нужно «да» или «нет». При положительном ответе засчитайте себе 2 очка.

1. Нуждаетесь ли вы в тщательной подготовке к выступлению в зависимости от состава аудитории, даже если вы не раз выступали на эту тему?
2. Чувствуете ли вы себя после выступления «выжатым», ощущаете ли резкое падение работоспособности?
3. Всегда ли одинаково начинаете выступление?
4. Волнуетесь ли перед выступлением настолько, что должны преодолевать себя?
5. Приходите ли задолго до начала выступления?

6. Нужны ли вам 3-5 минут, чтобы установить первоначальный контакт с аудиторией и заставить внимательно вас выслушать?
7. Стремитесь ли вы говорить строго по намеченному плану?
8. Любите ли вы во время выступления двигаться?
9. Отвечаете ли на замечания по ходу их поступления, не группируя их?
10. Успеваете ли во время выступления пошутить?

Ответы

Более 12 баллов – вы умеете подчинить себе аудиторию, не допускаете вольностей в поведении на трибуне и в речи, но излишняя независимость от аудитории может сделать вас нечувствительным к интересам слушателей

Менее 12 баллов – вы сами подчиняетесь аудитории, ориентируясь на ее реакцию, но стремление во всем следовать за ней может привести к потере авторитета и эффекта от сказанного.

Вспомните слова Ф.Ларошфуко: «В то время как люди умные умеют выразить многое в немногих словах, люди ограниченные, напротив, обладают способностью много говорить – и ничего не сказать».

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы требования к публичной речи?
2. Какой должна быть внутренняя структура речи?
3. Какие виды речей вы знаете?
4. Что влияет на эффективность речи?
5. Как произвести положительное впечатление, выступая перед аудиторией?

Задание 1

Подберите антонимы к прилагательным в следующих сочетаниях:

- *низкие цены, низкое сословие, низкий поступок, низкий поклон;*
- *общее мнение, общая кухня, общее благо, общий наркоз, общее представление;*
- *прямая линия, прямое сообщение, прямой налог, прямой вызов, прямой характер, прямая речь, прямой угол.*

Задание 2

Распределите следующие слова на группы с положительной и отрицательной эмоциональной окраской:

похождения, подвиги, преступления, труженики, делеги, расправляться, содружество, сборище, ограбление, нападение, единомышленник, тупик, связаться, нашествие, соучастник, проделки, сотрудничество, инцидент, сокрушать, толпа, кризис.

Задание 3

Составьте предложения со следующими омонимами:

- *среда (день недели) и среда (окружающая обстановка, общество);*

- повод (предлог, причина) и повод (ремень);
- свет (лучистая энергия, испускаемая каким-либо телом) и свет (земной шар, Земля со всем существующим на ней).

Задание 4

Определите характер ошибок в следующих предложениях:

1. Мы провели в нашем районе форум механизаторов.
2. Они внесли огромную лепту в выполнение плана.
3. Состоялся первый дебют молодой актрисы на московской сцене.
4. В этом тексте выступления много дефектов.
5. Туристы посетили памятный мемориал на Пискаревском кладбище.
6. Теперь эта плеяда тракторов переводится на дешевое дизельное топливо.
7. Эти картины стали неотъемлемой частью вернисажей.
8. Факторы доказывают, что наше производство неуклонно растет.
9. Хоккейная команда потерпела фиаско.
10. Художники фарфорового завода создали ряд уникальных изделий, расписанных в духе народного фольклора.

Задание 5

Выберите наугад любую букву. В течение пяти минут сочините рассказ, все слова которого начинаются с этой буквы.

Задание 6. «Опоздавший»

Разделитесь на пары. В паре один – «руководитель», другой – «подчиненный». Задача «подчиненного» объяснить, что у него не было другого выхода, что он не специально опоздал, или разжалобить «начальника», придумав соответствующую историю. Задача «начальника» – логично доказать «подчиненному», что его увертки не имеют под собой реальной почвы. «Начальник» умышленно усиливает конфликтную ситуацию, дающую ему право на отказ. «Подчиненный» не должен поддаваться на провокацию.

Задание 7. «Импровизация»

Выберите наугад любое слово. В течение одной - двух минут сочините рассказ на тему, связанную с этим словом. Вариантов рассказа может быть два. Либо это перечисление функциональных особенностей этого слова, либо рассказ (сказка), в котором раскрывается смысл этого слова.

Задание 8. «Волшебный сон»

Один участник рассказывает в течение 1-2 минут удивительный сон. Рассказ должен быть исполнен в художественной форме. Слушающие задают ему вопросы, стараясь сбить с толку или уличить в отсутствии логики.

Задание 9

Используя психологические доводы и приемы, постарайтесь убедить:

1. Совершать пробежки:
 - а) даму средних лет;
 - б) пожилого мужчину.
2. Бросить курить:
 - а) восьмиклассника;

- б) тридцатилетнюю женщину.
- 3. Сдавать одежду в химчистку:
 - а) малообеспеченного гражданина;
 - б) преуспевающего.
- 4. Застраховать имущество:
 - а) многодетную семью;
 - б) одинокого мужчину;
 - в) директора фирмы.
- 5. Изучить курс эффективного общения:
 - а) нового сотрудника фирмы;
 - б) директора фирмы.
- 6. Сделать пожертвование в общество защиты бездомных собак:
 - а) молодую женщину;
 - б) преуспевающего директора фирмы.

Задание 10

Тренировка умения приветствовать аудиторию и начинать выступление.

Цель задания – научиться делать начальную паузу и здороваться с аудиторией так, чтобы интонация выражала радость от встречи.

Участники по очереди выходят к аудитории и приветствуют собравшихся жестом или фразой. Остановиться нужно в том месте, откуда хорошо видны все собравшиеся. Начинать приветствие следует только после начальной паузы, «собрав» всех взглядом.

После приветствия нужно произнести одну - две фразы. Это может быть комплимент собравшимся, вопрос к аудитории, обращение к тем чувствам, которые в данный момент волнуют людей.

Задание 11

Цель задания – попытаться установить эмоциональный контакт с данной категорией слушателей, искусно подвести к теме выступления.

Предложите вариант вступления (зачин и введение в тему), которые мог бы использовать известный бизнесмен, если бы его попросили провести беседу на тему: «Как добиться успеха в бизнесе». Выступать предлагается перед:

- а) уставшими студентами в конце занятий;
- б) сотрудниками фирмы, успехи которой в бизнесе оставляют желать лучшего.

Задание 12

Составьте словосочетание с каждым из приведенных ниже слов:

индустрия – промышленность; ситуация – обстановка; локальный – местный; фауна – животный мир; флора – растительность; вояж – поездка; директива – указание; симптом – признак; увертюра – вступление.

Задание 13

Возьмите любую согласную букву, которая вам понравится, затем загляните в словарь и найдите произвольно 5 слов, которые начинаются с этой буквы, еще 5 слов, в которых эта буква находится в середине слова, и, наконец, последние 5 слов, в которых эта буква находится в конце слова. Попробуйте написать

рассказ на любую тему, стараясь использовать минимальное количество дополнительных слов для связки. Еще лучше, если вы сможете из этих слов написать стихотворение. Целесообразно использовать дополнительные слова, в которых имеется выбранная вами буква.

Задание 14. «Критики»

Выступающий рассказывает о каком-то поступке. Остальные указывают на негативные явления поступка, стараясь «испортить» настроение говорящему. Задача говорящего – в течение 2-3 минут противостоять напору «критиков», защищая свою позицию. Не следует «отмахиваться» от критики, надо в ответ приводить контраргументы.

Задание 15. «Дополни пословицу»

Возьмите начало известной вам пословицы и придумайте ей новые окончания. Дайте как можно больше вариантов.

Задание 16

Возьмите картинку и внимательно ее рассмотрите. Выделите для себя наиболее важные, на ваш взгляд, детали. Придумайте рассказ по этой картинке. Ни в коем случае нельзя производить описание картинки. Нужно, чтобы картинка ожила, чтобы действующие лица двигались и говорили.

Задание 17

Кто из слушателей убедительнее докажет:

1. а) дачный участок – это прекрасно;
б) дача – это чемодан без ручки.
2. а) счастье в браке возможно только тогда, когда молодые люди страстно любят друг друга;
б) счастье в браке невозможно, если молодые люди страстно любят друг друга.

Задание 18

Представьте, что вы продавец на базаре. Зазывая покупателей, нужно продать:

- а) ласты;
- б) самовар;
- в) учебник по культуре делового общения;
- г) большой оранжевый зонт.

Задание 19

Тренировка умения начинать и заканчивать выступление.

Предложите вступление и заключение к следующим темам, постарайтесь, чтобы они перекликались. Примеры тем:

Тема	Аудитория
Сотвори себя сам	Врачи-хирурги
Дружба помогает жить	Университетские преподаватели
Берегите любовь	Военные
Как жить, не старея	Журналисты
Тема	Аудитория
Резервы психики человека	Дипломаты
Как научиться владеть собой	Первоклассники

Космическое будущее человечества	Студенты старших курсов университета
Лучше гор могут быть только горы	Учащиеся профтехучилища
Море – мир красоты и чудес	Сотрудники рекламного агентства
Когда приходит успех	Успешные молодые бизнесмены

Упражнения на развитие дикции

Упражнение 1. Дыхательное упражнение

Исходное положение: стоя, руки опущены вдоль тела, ноги на уровне плеч. Расслабьтесь. Вдохните медленно через нос, как будто к чему-то прислушиваясь. По окончании вдоха грудь должна быть высоко приподнята, а живот и диафрагма напряжены и втянуты. Задержите дыхание, а затем медленно выдыхайте по обратной схеме: грудь – диафрагма – живот.

Многих поражала неумоимость японских бизнесменов во время переговоров. Выяснилось следующее. Как только кто-нибудь из них ощущал признаки усталости, он начинал дыхательные упражнения по схеме: 6 секунд вдох, 6 секунд задержка дыхания, 6 секунд выдох. Причем со стороны это совершенно незаметно. Видимо, 6 секунд для каждого периода дыхания и являются тем оптимальным временем, которое следует принять и вам. Упражнение следует повторить 10-12 раз, либо пока вы не почувствуете эффекта прилива бодрости.

Для выполнения упражнения надо сосредоточиться и мысленно контролировать последовательность дыхания, пока процесс не станет автоматическим и будет снимать сонливость и усиливать бодрость.

Упражнение 2. Для губ

Мышцы губ и языка обычно плохо развиты. Многие люди говорят, не шевеля губами, почти не двигая нижней челюстью, чуть приоткрыв рот.

Возьмите в руки зеркальце, посмотрите в него и сформируйте губами хоботок, будто вы хотите кого-то поцеловать на дальнем расстоянии, а теперь ослепительно улыбнитесь, сильно растягивая губы и обнажая зубы, изображая из себя кинозвезду.

Выполните это упражнение 10 раз, попеременно формируя хоботок и улыбку.

Упражнение 3. Для губ

Глядя в зеркало, зафиксируйте хоботок, а затем поднимите его вверх, опустите вниз. Подбородок и нижняя челюсть должны быть неподвижны. Добиться этого совсем не просто. Тут нужна выдержка и терпение. Прodelайте упражнение 10 раз. Не торопитесь, медленно поднимите хоботок вверх, медленно вниз. Это нелегко, но, когда вы освоите эти упражнения – улучшится ваша дикция.

Упражнение 4. Для языка

Кончиком языка упритесь в щеку и растяните ее, а затем другую, словно вы во рту катаете конфету. Прodelайте это упражнение 10 раз. Чувствуете, как сильно устал язык, потому что сопротивляются щеки.

Упражнение 5. Для языка

Упритесь кончиком языка изнутри в верхнюю губу, а теперь в нижнюю, снова в верхнюю, в нижнюю. И так 10 раз. Сделайте несколько жевательных движений для снятия напряжения.

Упражнение 6

Вдохните, и на выдохе нужно произнести резко, как выстрел, стараясь, чтобы гласная звучала коротко, а согласная длинно, следующие звуки:

ПУ ПО ПА ПЭ ПИ ПЫ
БУ БО БА БЭ БИ БЫ
КУ КО КА КЭ КИ КЫ
ГУ ГО ГА ГЭ ГИ ГЫ

Каждый звук произносится на новом вдохе и выдохе. Упражнение нужно повторить 5 раз.

Вы должны ощущать, что все звуки звучат четко и голосовые связки не устают, то есть нет ощущения, что в горле «першит».

Упражнение 7

Это дикционное упражнение выполняется точно таким же образом, но на одном выдохе вы должны «выстрелить» два слога:

ПУ–БУ ПО–БО ПА–БА
ПЭ–БЭ ПИ–БИ ПЫ–БЫ
КУ–ГУ КО–ГО КА–ГА
КЭ–ГЭ КИ–ГИ КЫ–ГЫ
СУ–СО–СА–СЭ–СЫ–СИ

Упражнение 8

Вдохните, и на выдохе нужно произнести резко, как выстрел, стараясь, чтобы гласная звучала коротко, а согласная длинно, следующие звуки:

РЛУ РЛО РЛА РЛЭ РЛИ РЛЫ
ЛРУ ЛРО ЛРА ЛРЭ ЛРИ ЛРЫ
РЛУ–ЛРУ РЛО–ЛРО РЛА–ЛРА РЛЭ–ЛРЭ
РЛИ–ЛРИ РЛЭ–ЛРЫ
КПТУ КПТО КПТА КПТЭ КПТИ КПТЫ
ПКТУ–ТПКУ ПКТО–ТПКО ПКТА–ТПКА
ПКТЭ–ТПКЭ ПКТИ–ТПКИ ПКТЫ–ТПКЫ
ДБГУ–БГДУ ДБГО–БГДО ДБГА–БГДА
ДБГЭ–БГДЭ ДБГИ–БГДИ ДБГЫ–БГДЫ

Упражнение 9

Тщательно артикулируя каждую букву, надо медленно по складам прочитать:

О-т т-о-п-о-т-а к-о-п-ы-т п-ы-л-ь п-о п-о-л-ю л-е-т-и-т.

Прочитайте медленно несколько раз, пока не почувствуете, что можете медленно прочитать скороговорку без запинки. Затем прочитайте скороговорку с такой скоростью, с какой вы обычно говорите. Убедитесь, что вы можете произнести текст уверенно. Увеличьте скорость. А теперь еще больше. А теперь произнесите скороговорку на пределе своих возможностей. Получается?

По этой же методике поупражняйтесь с другими скороговорками, например:

- Курьера курьер обгоняет в карьер.
- Мамаши Ромаше дала сыворотку из-под простокваши.
- Водовоз вез воду из-под водопровода.
- Разнервничавшийся конституционалист был обнаружен ассимилировавшимся в Константинополе.
- Расчувствовавшаяся Варвара расчувствовала нерасчувствовавшегося Вавилу.
- Бык тупогуб, тупогубенький бычок, у быка белая губа была тупа.
- Дробью по перепелам, да по тетеревам.
- Чешуя у щучки, щетинка у чушки.
- Два дровосека, два дроворуба, два дровокола говорили про Ларьку, про Варьку, про Ларькину жену.
- Протокол под протокол протоколом запротоколировали.

ТЕМА 12. ПСИХОЛОГО-КОММУНИКАТИВНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРОВ

Занятие 1

*Достаточно оказаться с кем нибудь
в лифте, чтобы убедиться, как мало
люди могут сказать друг другу.
Славомир Врублевский*

Вопросы для самоконтроля

1. Для чего необходимо знание психотипов партнеров?
2. Каковы основные психологические характеристики поведения «квадрата», «треугольника», «круга», «зигзага», «прямоугольника»?
3. Дайте «невербальный портрет» «квадрата», «треугольника», «круга», «зигзага», «прямоугольника».
4. Каковы основные коммуникативные трудности общения с «квадратом», «треугольником», «кругом», «зигзагом», «прямоугольником»?
5. Как продать свой товар покупателю-«квадрату», «треугольнику», «кругу», «зигзагу», «прямоугольнику»?

Тест «Определите свой ведущий орган чувств»

1. Люблю наблюдать за облаками и звездами.
2. Часто напеваю свою любимую мелодию.
3. Не признаю моду, которая доставляет неудобства.
4. Обожаю ходить в сауну.
5. В автомашине для меня важен цвет.
6. Узнаю по шагам, кто вошел в комнату.
7. Меня развлекает подражание диалектам.
8. Много времени посвящаю своему внешнему виду.
9. Люблю, когда мне делают массаж.
10. Когда есть свободное время, люблю рассматривать людей.
11. Плохо себя чувствую, когда не наслаждаюсь движением.
12. Видя костюм в витрине, знаю, что мне будет в нем хорошо.
13. Когда слышу старую мелодию, ко мне возвращается прошлое.
14. Часто читаю во время еды.
15. Очень часто разговариваю по телефону.
16. Склонен к полноте.
17. Предпочитаю слушать рассказ, который кто-то читает, чем читать самому.
18. После неудачного дня мой организм в напряжении.
19. Охотно и много фотографирую.
20. Долго помню, что мне сказали приятели или знакомые.
21. Легко отдаю деньги за цветы, потому что они украшают жизнь.

22. Вечером люблю принять горячую ванну.
 23. Стараюсь вести записи своих личных дел и мыслей.
 24. Часто разговариваю сам с собой.
 25. После длительной езды на машине долго прихожу в себя.
 26. Тембр голоса многое говорит мне о человеке.
 27. Очень часто оцениваю людей по манере одеваться.
 28. Люблю потягиваться, расправлять конечности, разминаться.
 29. Слишком твердая или слишком мягкая постель – это для меня мука.
 30. Мне нелегко найти удобную обувь.
 31. Очень люблю ходить в кино.
 32. Узнаю когда-либо виденные лица даже через годы.
 33. Люблю ходить под дождем, когда капли стучат по зонту.
 34. Умею слушать собеседника.
 35. В свободное время люблю танцевать, заниматься спортом или гимнастикой.
 36. Когда близко тикает будильник, не могу уснуть.
 37. У меня неплохая стереоаппаратура.
 38. Когда слышу музыку, отбиваю такт ногой.
 39. На отдыхе люблю рассматривать памятники архитектуры.
 40. Не выношу беспорядка.
 41. Не люблю синтетических тканей.
 42. Считаю, что атмосфера в комнате зависит от освещения.
 43. Люблю слушать концерты.
 44. Пожатие руки много говорит мне о данной личности.
 45. Охотно посещаю галереи и выставки.
 46. Серьезная дискуссия – это захватывающее дело.
 47. Через прикосновение можно сказать значительно больше, чем словами.
 48. В шуме не могу сосредоточиться.
- Тип А (видеть): 1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45
Тип В (ощущать): 3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47
Тип С (слышать): 2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 37, 43, 46, 48

Задание 1

Определите, к каким типам относятся ваши клиенты. Приведите по одному реальному примеру на каждый тип личности.

Психогеометрические характеристики личности:

квадрат

Деловой внешний вид; консервативная одежда. Выражение лица обычно хмурое, неодобрительное или непроницаемое. Неторопливые, полные значения движения. Создается впечатление, будто он «инспектирует» торговлю. К товарам, как правило, сразу не прикасается. Задает очень конкретные вопросы с целью выяснить подробности, касающиеся интересующего его товара (услуги). Если цена не указана, то в группе первых вопросов будет задан вопрос о цене. Высоко ценит демонстрацию товара в действии. Отрицательно реагирует на

тактику упорного намерения продать. Как правило, сразу ничего не решает. Ему нужно время, чтобы подумать и сравнить ваши предложения с аналогичными предложениями ваших конкурентов.

треугольник

Дорогая, модная, соответствующая ситуации одежда, которую «треугольники» носят небрежно. Спокойные, плавные, уверенные движения. Он выглядит так, как будто он бывал здесь прежде. Нетороплив, однако всем своим видом показывает, что его время дорого стоит и он не намерен тратить его впустую. Проницательный, все подмечающий взгляд. Властное рукопожатие (если речь идет о клиенте). Быстрый контакт, моментальная оценка ситуации и мгновенная реакция (иногда довольно «ядовитая»). Короткий разговор, в котором вопросы кажутся случайными, напоминающими мысли, пришедшие в голову слишком поздно (но это только впечатление!), не расположен тратить время на чтение проспектов, каталогов, прейскурантов, предпочитает короткую презентацию услуги. Создает впечатление властного человека; многих просто подавляет своей персоной.

круг

Часто первым устанавливает контакт. В ход идет приятная улыбка, комплименты. Не торопится. Для него главное – общение. Редко приходит один. Кроме вопросов о товаре задает вопросы личного характера. В момент принятия решения обычно прерывает общение и на время умолкает.

зигзаг

Неопрятный внешний вид, который может не соответствовать положению и состоятельности клиента. Возможен и иной вариант – ориентация на супермоду. Всегда куда-то спешит. Быстрые движения и речь, скачки от одного вопроса к другому. Быстро и откровенно, без всякого стеснения оценивает вашу услугу и состояние ваших дел. В момент принятия решения уходит от общения и как бы погружается в себя.

прямоугольник

Не всегда знает, что ему нужно. Может быть одет как любой из четырех форм личности (по настроению). Возможна небрежность в одежде. Плохо «вписывается» в ситуацию, поэтому больше ориентируйтесь на особенности его речи, мимики и жестов. Поначалу ведет себя робко, застенчиво, неуверенно. Определенного желания не высказывает. Может сделать несколько «заходов», прежде чем начнет разговор о намерении купить тот или иной товар. При следующей встрече может задавать те же самые вопросы, которые задавал и в прошлый раз. Невнимательно слушает ответы на свои вопросы. Может прервать ваш ответ вопросом по совершенно иному поводу. Если выбор товаров и услуг велик, перескакивает от одного к другому. Создает ложное впечатление о намерениях.

Как продать свою услугу:

квадрату

Будьте серьезны; не говорите слишком много; не суетитесь; дайте полную характеристику вашему товару; не стремитесь продать «во что бы то ни

стало»; если заказ сразу не состоялся, снабдите «квадрата» печатными материалами о ваших услугах; внимательно отнеситесь к жалобам «квадрата».

треугольнику

Полностью сосредоточьтесь на «треугольнике»; говорите быстро и по существу; отвечайте на вопросы честно; характеризую услугу, подчеркивайте основные достоинства, но обязательно упомяните хотя бы об одном отрицательном свойстве, недостатке; обязательно покажите, что ваши дела идут превосходно; не тяните с предложением: «треугольники» импульсивны, им нравятся смелость и риск в принятии решений; будьте готовы к тому, что он станет торговаться.

кругу

Сделайте так, чтобы понравиться «кругу»; уделите ему все внимание; свободно задавайте зондирующие вопросы (и прежде всего личного характера); не давите на него; если возможно, покажите, что сами пользуетесь этими услугами; подчеркните, что ваша услуга популярна у потребителей; если «круг» обращается к вам с жалобой на товар или обслуживание, обязательно постарайтесь исправить дело.

зигзагу

Говорите быстро, кратко и по существу; можете отпустить пару уместных шуток; продемонстрируйте сложность услуги; подчеркните уникальность вашей услуги; обратите внимание «зигзага» на то, как мало клиентов в действительности могут оценить качество ваших услуг; охарактеризуйте свою услугу как новинку; расскажите (кратко) о тех людях, которые создавали это; не задерживайтесь с предложением воспользоваться вашей услугой; стремитесь продать все, что можно включить в комплект: «зигзагу» стремится приобрести полный набор услуг.

прямоугольнику

Проявите участие, но не будьте навязчивым; будьте простым, выражайтесь кратко и ясно; зондируйте почву; деликатно выясните его возможности как покупателя; будьте терпеливы; будьте готовы ответить на множество вопросов; обязательно покажите (расскажите), как ваш товар упрощает дело или жизнь в целом; помните о доверчивости «прямоугольника»; в паузах не забывайте спрашивать о том, собирается ли клиент купить ваш товар (услугу); возьмите на контроль сроки доставки (установки) товара – в делах «прямоугольники» - великие путаники.

Задание 2

Вы рекламный агент. Предложите новую услугу своего рекламного агентства различным типам клиентов. Разыграйте ситуации в парах.

Задание 3

Вы рекламный агент и приходите к новому клиенту, потребности и вкусы которого вам неизвестны. Вам необходимо:

- расположить к себе клиента;
- убедить его сделать заказ сразу;
- убедить обратиться к вам через некоторое время.

Типы клиентов:

- весельчак;
- жадный, но с деньгами;
- педант;
- бизнес-леди;
- самовлюбленный;
- молодой руководитель;
- интеллигент;
- невежда;
- иностранец;
- не принимающий сам решения;
- новатор;
- рационалист;
- своевластный;
- неуверенный в себе;
- нервозный;
- консерватор;
- «воображала»;
- «грубиян»;
- «франт»;
- случайный.

Задание 4

Вам необходимо напомнить о себе клиенту после продолжительного перерыва. Как вы построите беседу? Как беседа (лично или по телефону) будет зависеть от типа партнера? Приведите две-три различные ситуации. Разыграйте их в парах.

Задание 5

Вы сдаете заказ клиенту. Разыграйте в парах следующие ситуации:

- заказ сделан вовремя, и все довольны;
- заказ выполнен отлично и вовремя, но денег вы пока не получили;
- у заказчика есть замечания, которые можно устранить;
- у заказчика есть замечания, но они безосновательны;
- вы не успеваете сдать заказ вовремя.

Задание 6

Изменяя эмоциональную окраску слов, вы сможете контролировать свои эмоции в деловом взаимодействии. Кроме того, вы поможете и вашему партнеру быть более стрессоустойчивым и эмоционально сдержанным. Научитесь заменять «разрушительные» слова на более «спокойные» выражения:

<i>Должен</i>	
<i>Необходимо</i>	
<i>Страшно</i>	

<i>Неудача</i>	
<i>Растерянный</i>	
<i>Провал</i>	
<i>Нужно</i>	
<i>Ужасно</i>	

Занятие 2

*Говорить можно с каждым, а
поговорить, почитай, и не с кем.
Феликс Хвалибуг*

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое ведущая репрезентативная система?
2. Какие приемы психологического присоединения вы знаете?
3. Какие вербальные сигналы позволяют диагностировать ведущий сенсорный канал?
4. Как использовать знания психотипов в работе с клиентами?
5. Как в работе рекламного агентства можно использовать информацию о психотипах людей?
6. Как использовать знание психотипов в управлении персоналом?
7. Как работает «речевой сценарий» при дифференцированном общении с деловыми партнерами?
8. Можно ли программировать деловой контакт и прогнозировать его эффективность?

Приемы, стимулирующие общение

1. Открытость для убедительных аргументов.
2. Условность принятия доводов оппонента (*например, «Допустим, что вы правы...», «Предположим, что это так...» и др.*)
3. Обращение за советом.
4. Вовлечение клиента в совместную выработку решения (*попросите его поделиться своими соображениями*).
5. Настройка на волну оппонента.
6. Использование «метода Сократа». *С самого начала беседы не давайте собеседнику повода сказать «нет».*

Пример диалога.

- Вы ведь заинтересованы в получении прибыли?
- А хотели бы вы расширить рынок сбыта?
- У меня есть для вас сюрприз. Хотите узнать, какой?
- Вы ведь предпочитаете прежде всего гарантии?
- Вы ведь настроены на плодотворное сотрудничество?

- Вы ведь заинтересованы в том, чтобы иметь больше партнеров в вашем секторе рынка?

- Вы хотите иметь отношения с надежным партнером?

- Вы одобрите выгодное для себя предложение?

7. Избегание категоричности в высказываниях.

Замените категоричные утверждения на более мягкие высказывания.

Категоричные утверждения	Некатегоричные утверждения
1. Вы всегда опаздываете	
2. Вы всегда противоречите мне	
3. Ты никогда не доводишь свои планы до конца	
4. Ты никогда не дослушиваешь меня до конца	
5. Вы всегда оправдываетесь	
6. Ты никогда не делаешь ничего вовремя	
7. Вы всегда на что-то жалуетесь	

8. Использование «позитивных» вопросов. В зависимости от постановки вопроса «негативной» («У вас нет такой услуги?») или «позитивной» («Вы ведь позвоните мне завтра вечером?») можно отчасти предвидеть и управлять ответом собеседника.

«Негативная» постановка вопроса	«Позитивная» постановка вопроса
1. Не затруднит ли вас это сделать?	Вы ведь сможете это сделать? Вы мне поможете?
2. У вас нет такой услуги?	
3. Вы не находите, что это выгодное предложение?	
4. У вас не найдется для меня 5 минут?	
5. Вы не позвоните мне сегодня вечером?	
6. Вы не поможете мне в этом вопросе?	

9. Использование в общении «Вы-подхода».

«Я-подход»	«Вы-подход»
1. Я считаю, что вы неправы	1. Вы не находите, что в этом вопросе мы оба частично неправы?
2. Я утверждаю, что данный проект	2.

несовершенен	
3. Я хочу видеть вас в 18 часов	3.
4. Я хочу , чтобы вы выполнили это задание	4.
5. Я докажу вам сейчас	5.
6. Я считаю , что вы должны извиниться	6.

10. Использование стратегии «Вы-высказывание».

«Вы-высказывание»	«Мы-высказывание»
1. Вы действительно заинтересованы в обсуждении этого вопроса	1. Мы с вами, безусловно, заинтересованы в обсуждении этого вопроса
2. Вы наш единомышленник	2.
3. Вы приложили немало усилий, чтобы решить эту проблему	3.

Задание 1

Вы менеджер рекламного агентства. Обещали клиенту срочное выполнение заказа. Вам надо убедить уложиться в эти сроки дизайнера или бригадира, которые на данный момент очень перегружены.

Задание 2

Вам необходимо убедить клиента разместить заказ именно в вашем рекламном агентстве. Вы знаете потребности клиента, но есть определенные сложности:

- ваши услуги дороже, чем у конкурентов;
- сроки выполнения заказа больше, чем у конкурентов;
- все равнозначно, но имя фирмы-конкурента более известно.

Задание 3

Вспомните ситуацию неудачного общения с клиентом или общения с неприятным клиентом. Обсудите ее возможные решения в группе.

Задание 4

Упражнение развивает умение управлять эмоциями. Попробуйте позитивно интерпретировать самые мрачные чувства. Назовите пять других негативных эмоций, свойственных вам или вашим партнерам, и дайте им позитивные интерпретации.

<i>Страх</i>	Вы предвидите то, к чему нужно подготовиться
<i>Неадекватность</i>	
<i>Дискомфорт</i>	
<i>Перегрузка</i>	

<i>Обида</i>	
<i>Разочарование</i>	
<i>Ущерб</i>	
<i>Вина</i>	
<i>Одиночество</i>	

Задание 5

Освойте следующие приемы установления отношений взаимопонимания. Проанализируйте все представленные позиции, «примерьте» их на себя и решите, в какой из предложенных областей вы преуспели, а какие требуют доработки.

<i>Соответствующая внешность</i>	Проверьте, как вы выглядите для конкретной ситуации делового взаимодействия: достаточно официально, чтобы вызвать соответствующие эмоции? Или слишком свободно? Придерживайтесь «золотой середины»
<i>Визуальный контакт</i>	Для формирования взаимоотношений нужно использовать продолжительный визуальный контакт, но не увлекайтесь
<i>Улыбка и другие средства невербального общения</i>	Улыбайтесь искренне и избегайте применять жесты, устанавливающие барьеры (не сидите в позе нога за ногу, не скрещивайте руки, не отворачивайтесь от собеседника)
<i>Рукопожатие</i>	Физический контакт – важный момент установления отношений. Ваше рукопожатие должно донести до другого человека ваше действительное желание «приблизиться» и «дотронуться» до него
<i>Вербальное приветствие</i>	Ваше приветствие должно соответствовать ситуации, в которой вы встречаетесь для осуществления намерений. Можете обращаться к партнеру по имени, если это соответствует ситуации. В нашей стране принято называть партнера по имени и отчеству
<i>Первые слова приветствия</i>	Ваши первые слова должны соответствовать правилам делового этикета, но желательно в форме открытых вопросов (например: «что?», «когда?», «как?»)
<i>Ваше отношение</i>	Будьте искренне заинтересованы во взаимодействии. Ваше отношение обеспечит хорошее общение, если вы проявите искренний интерес и уважение к партнеру
<i>Ваше поведение</i>	Задавайте открытые вопросы. Внимательно слушайте. Частично используйте ответы партнера для постановки следующих вопросов. Дайте партнеру важную или нужную информацию о себе. Попросите партнера высказать свое мнение по поводу обсуждаемой проблемы. Используйте ситуативно уместный юмор
<i>Четкое общение</i>	Используйте короткие, но ясные высказывания по существу

	предмета общения; заканчивайте свои фразы вопросами, используйте завязки для положительных ответов
<i>Адекватность и темп</i>	При хороших сбалансированных отношениях партнеров существует регулярное чередование ответственности за установку темпа. Попробуйте соответствовать своему партнеру по скорости речи, интонациям, ритму дыхания, жестам, позам
<i>Установление доверия</i>	Самым эффективным способом формирования доверительных отношений является ваша честность; будьте честны в отношении ваших страхов, слабых мест, мотивов. Если есть такого рода информация, то лучше поделиться ею с партнером, чем он узнает о ней из других источников

ТЕМА 13. РУССКИЙ РЕЧЕВОЙ ЭТИКЕТ

Ошибочно думать, что общение, преодолевающее одиночество, возможно лишь человека с человеком, лишь для человеческой дружбы. Оно возможно с миром животным, даже растительным и минеральным, которые имеют свое внутреннее существование. Дружба возможна с природой, с океаном, с горой, с лесом, с полем, с рекой... Самый поразительный пример настоящего общения, преодолевающего одиночество, есть общение человеческого «я» с собаками, которые являются настоящими друзьями, часто лучшими чем другие люди. В этой точке совершается примирение человека с отчужденной, объективированной природой, в природе человек встречает... друга.
Николай Бердяев.

Речевой этикет – это совокупность всех этикетных речевых средств и правила их использования в тех или иных ситуациях. Менеджеру необходимо знать как служебный, так и светский этикет, потому что деловое общение не ограничивается условиями официального, офисного общения. Общим принципом использования этикетных средств в любой сфере человеческой жизни остается принцип вежливости.

Приветствие – один из самых важных знаков речевого этикета. С его помощью устанавливается контакт общающихся, выражаются отношения между людьми.

Этикет – явление национальное. То, что считается вежливым у одного народа, может быть истолковано как жест невежливого отношения к собеседнику у другого. Различны у представителей разных народов и формы приветствия.

Принципы использования этикетных формул, помимо универсального принципа вежливости, – это принцип соответствия речевой ситуации. Обстановка общения (официальная, неофициальная) и фактор адресата (социальный статус, личные заслуги, возраст, пол, степень знакомства) являются определяющими при выборе этикетных формул.

Обстановка общения и этикетные формулы. Ты- и Вы- общение

В официальной обстановке делового общения принято выбирать универсальные этикетные формулы:

Приветствие	<i>Добрый день (утро, вечер)! Здравствуйте!</i>
Прощание	<i>До свидания! Всего доброго! Всего хорошего! До встречи! (если назначена встреча) Позвольте попрощаться! Счастливого пути (отъезжающему)</i>
Благодарность	<i>Спасибо! Очень признателен вам! Благодарю! Большое спасибо! Сердечно благодарю (благодарен)! Разрешите</i>

	<i>поблагодарить вас!</i>
Просьба	<i>Будьте добры... Будьте любезны... Прошу вас...</i>
Извинение	<i>Приношу свои извинения... Извините, пожалуйста... Прошу меня простить... Простите, пожалуйста...</i>
Предложение	<i>Позвольте предложить... Мне хочется предложить вам... Я хотел бы предложить вам...</i>
Приглашение	<i>Разрешите пригласить вас на... Я приглашаю вас на... От имени...приглашаю вас на...</i>

Средствами этикета подчеркивается дистанция официального общения. Это связано с выбором Вы-обращения. Независимо от социального статуса, пола и возраста собеседника выбирается Вы-обращение, которое предполагает не только обращение к собеседнику по имени-отчеству, но и определяет выбор темы обсуждения, дистанцию общения, тональность, лексический отбор. Официальная обстановка требует двустороннего Вы-общения в любой социальной и возрастной группе.

В русском обществе принята трехименная система называния людей: фамилия, имя, отчество. Это касается не только обращения, но и упоминания в официальных условиях. Полное обращение может сочетаться только с обращением на Вы.

Одна из важнейших функций этикета – снятие агрессии. Она реализуется в правильном выборе тона общения, прежде всего в отсутствии категоричных оценок. Нужно помнить, что, чем вежливее говорящий, тем менее категоричны его высказывания.

Система обращений

Любое обращение, с помощью которого мы обозначаем адресата речи, - это обращение-индекс: водитель, доктор, кондуктор, профессор и т.д. Такие обращения широко используются в деловой речи. При необходимости обратиться к человеку по званию, должности, роду занятий мы используем обращения-индексы и в повседневной речи:

- *Доктор, выпишите, пожалуйста, рецепт!*
- *Водитель, остановите машину у перекрестка, пожалуйста!*
- *Уважаемые покупатели! Для вашего удобства в нашем магазине работает камера хранения.*

Клиенты, рекламодатели, партнеры, соучредители и т.п. – все эти слова используются в качестве обращений-индексов в различных жанрах деловой речи: *Уважаемые клиенты нашего банка! Сообщаем о ежегодной выплате дивидендов держателям акций и выплате процентов по вкладам с 13 января 2005 года.*

Сложнее обстоят дела с общеупотребительным обращением. Сегодня официальное обращение *господа, дамы и господа* переживает второе рождение. Оно все активнее входит в деловое общение. Употребляя его нужно помнить следующее. Во-первых, в форме единственного числа обращение «господин» не употребляется самостоятельно, а только с фамилией, званием или должностью: *Господин Онучин, господин губернатор, господин председатель,*

господин профессор. Во-вторых, обращение «господин» или «дамы и господа» – это обращение равного к равным. Иногда оно сочетается с индексowymi обращениями при условии однородности аудитории: господа банкиры, господа предприниматели. В-третьих, поскольку обращение еще сохраняет как старое лексическое значение, так социально-политический дореволюционный оттенок («хозяин своего положения»), оно не должно употребляться по отношению к малоимущим, безработным и другим социально незащищенным слоям населения.

Сегодня появляются попытки выработать новые официальные обращения, объединяющие представителей всей партий и сословий: *сограждане, соотечественники, россияне*. Они используются только в форме множественного числа при обращении к публике. А вот при необходимости обратиться к человеку в очереди, в автобусе, в мастерской часто возникают затруднения. Совершенно недопустимыми являются обращения «мужчина – женщина». Использование таких обращений – черта малокультурных людей. При затруднении в выборе обращения можно использовать описательные, не прямые обращения: *простите, не затруднит ли вас..., извините..., будьте любезны...*

Знакомство. Рекомендации

Ситуация знакомства – это ситуация настолько штатная в деловом общении, что речевое общение, как правило, доводится до автоматизма. Знакомство может осуществляться без посредника и при помощи посредника, когда людей знакомит кто-то третий. Если знакомство осуществляется без посредника, инициатором знакомства в первой реплике называется та организация, которую он представляет, и цели, которые преследуются установлением данного контакта. Лучше, если в этом случае представляющийся начинает свою реплику с извинения.

А. – Простите, я хотел бы с вами познакомиться! Фирма «Акцент». Мы хотели бы пригласить вас на нашу выставку, для того чтобы завязать контакты на будущее. Вот моя визитка. Меня зовут Дмитрий Шипов. Я директор фирмы.

Б. – Очень приятно.

Деловые люди сегодня при знакомстве часто обмениваются визитными карточками. Это удобно и экономит время, поэтому в случае, если вы вручаете визитную карточку, необязательно называть имя и отчество, можно только фамилию. Другое дело, если вы представляетесь, не имея при себе визитной карточки. Тогда вы называете полностью имя, отчество, фамилию и контактный телефон после названия или представления своей фирмы:

- Фирма «Строймастер», оптовая продажа стройматериалов, мне хотелось бы с вами познакомиться. Мы заинтересованы в создании широкой дилерской сети в вашем регионе. Я менеджер по продажам Петров Максим Викторович. У меня, к сожалению, нет с собой визитки, поэтому я напишу свой телефон и фамилию от руки.

Если вы выступаете в качестве посредника, представляя кого-либо из своих знакомых, нужно помнить, что существует ряд правил представления.

Первым представляют «низшего» «высшему». С точки зрения русского этикета, низшим будет младший по возрасту, социальному статусу собеседник. Низшим будет и мужчина по отношению к женщине при равенстве позиций.

Первенство старших по отношению к младшим и женщин по отношению к мужчинам принято у очень многих народов. Однако порядок учета и расположения по степени важности этих признаков различен в разных странах. В Англии – социальный статус (материальное состояние, титул), пол, возраст. Во Франции – социальный статус (социальное положение, материальное состояние) и пол обладают одинаково важными признаками при выборе этикетного знака. В России – социальный статус (социальное положение, личные заслуги), возраст, пол. Это означает, что пожилому мужчине или мужчине, занимающему высокое социальное положение, представляют тех, кто младше и ниже по положению, пожилой женщине – молодую. Пол в русском речевом служебном этикете не обладает индексным значением при выборе этикетных формул и даже форм:

Директор компании «Вектор» Викторова Елена Сергеевна

Менеджер Уланова Оксана Михайловна

Эксперт-аналитик Клименко Анна Дмитриевна

Знакомство с помощью посредника имеет свои преимущества: посредник может не только представить, но и охарактеризовать сотрудника, дать ему рекомендации с учетом целей установления контакта. Кроме фамилии (имени-отчества) в этой ситуации называют должность, организацию, которую представляет человек, ученую степень (если есть), звание (если есть). Например:

А. – Позвольте представить вам нашего перспективного сотрудника, специалиста по маркетинговым исследованиям Глушко Юлию Витальевну.

Б. – Рад познакомиться.

При знакомстве в деловой обстановке бывает необходимо дать рекомендацию тому или иному сотруднику для участия его в том или ином проекте, деле.

- Дмитрий Александрович Денисов, начальник отдела снабжения нашего завода, пунктуален, ответственен, начатое дело всегда доводит до конца. На него можете положиться. Он будет контролировать ход выполнения договора.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятию «этикет».
2. Каков общий принцип использования этикетных средств?
3. Чем отличается Вы-общение от Ты-общения?
4. В чем специфика сложившейся в русском речевом этикете системы обращений?
5. Являются ли обращения «господин», «господа» универсальными?
6. Чем отличается знакомство в деловой сфере общения от знакомства в личной сфере общения?

Задание 1

Приведите примеры из личного опыта правильного и неправильного использования Ты- и Вы-общения в деловой коммуникации.

Задание 2

Ваш партнер по деловому общению неоправданно выбирает Ты-общение. Как вы будете себя вести? Какими этикетными формулами вы можете подчеркнуть дистанцию официального общения?

Задание 3

Какие формулы речевого этикета вы используете, чтобы обратиться:

- 1) к пожилому человеку, чтобы узнать, который час;
- 2) к секретарю директора, чтобы узнать решение по вашему заявлению;
- 3) к милиционеру, чтобы узнать, как проехать на выставку.

Задание 4

Какое обращение вы выберете в начале презентационной речи, если знаете, что гостями церемонии являются бизнесмены, политики, журналисты? Какое обращение уместно, когда вы обращаетесь к своим подчиненным? Как обратиться к секретарю в приемной директора? Как вы обратитесь к швейцару или официанту?

Задание 5

Составьте для себя визитную карточку. Познакомьтесь с деловым партнером, используя визитную карточку.

Задание 6

Познакомьте своего руководителя:

- 1) с прибывшим иностранным партнером;
- 2) с клиентом вашей фирмы.

Задание 7

Какие этикетные фразы вы используете для вежливой формы отказа:

- 3) принять предложение;
- 4) выслать новые каталоги;
- 5) принять посетителя.

Задание 8

Составьте текст поздравительной речи в честь годовщины деятельности организации.

Задание 9

Составьте текст поздравительного письма, адресованного директору фирмы, и сравните с поздравительными текстами, которые вы обычно адресуете своим близким (структура, выбор обращения, самоименование, поздравительные формулы).

ТЕМА 14. ФОРМЫ ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

Занятие 1. Деловая беседа по телефону

*Чем совершеннее техника общения
(интернет, электронная почта,
мобильный телефон и т. д.), тем
меньше есть что сказать друг другу.
Виктор Зубков*

Тест «Культура телефонного общения»

*В тесте даются формулировки наиболее распространенных правил телефонного общения. Если вы **всегда** соблюдаете данное правило, то запишите себе 2 балла, **иногда** – 1 балл, **никогда** – 0.*

1. Я набираю номер телефона только тогда, когда твердо уверен в его правильности.
2. Я тщательно готовлюсь к деловому телефонному разговору, добиваясь максимальной краткости.
3. Перед особо ответственными телефонными переговорами делаю нужные записи на листке бумаги.
4. Если предстоит долгий разговор, спрашиваю собеседника, располагает ли он достаточным временем и, если нет, переношу разговор на другой, согласованный, день и час.
5. Добившись соединения по телефону с нужным учреждением, называю себя и свое предприятие.
6. Если я «не туда попал», прошу извинить меня, а не вешаю молча трубку.
7. На ошибочный звонок вежливо отвечаю: «Вы ошиблись номером» и кладу трубку.
8. Работая над важным документом, выключаю телефон.
9. В деловых телефонных переговорах «держу себя в руках», даже если до этого был чем-то раздосадован.
10. В качестве отзыва на телефонный звонок называю свою фамилию или организацию.
11. Во время продолжительного монолога собеседника по телефону время от времени подтверждаю свое внимание короткими репликами.
12. Завершая деловой разговор по телефону, благодарю собеседника и желаю ему успеха.
13. Если коллега, которого спрашивают по телефону, отсутствует, спрашиваю, что ему передать, и оставляю записку на его столе.
14. Если во время разговора с посетителем звонит телефон, я, как правило, прошу перезвонить позже.
15. В присутствии сотрудников стараюсь говорить по телефону вполголоса.

16.Если собеседника плохо слышно, прошу говорить громче или перезвонить.

Ответы

25 баллов и более – вы вполне владеете культурой телефонной беседы.

20-24 баллов – в целом, вы владеете искусством телефонного разговора, но есть еще резервы для совершенствования.

менее 20 баллов – целесообразно еще раз изучить правила.

Перед каждым звонком ответьте самому себе на три вопроса:

- Имеется ли острая потребность в разговоре?
- Обязательно ли знать ответ партнера?
- Нельзя ли встретиться с партнером лично?

Какой вопрос лучше всего решать по телефону?

- вы хотите быстро сообщить или получить определенные сведения;
- вам надо выяснить мнение того или иного должностного лица по интересующему вас вопросу;
- вам надо уточнить, остается ли в силе прежняя договоренность о встрече с кем-то;
- вам надо сообщить партнеру об изменении ситуации;
- вы договорились с кем-то о телефонном звонке.

Когда звонить?

С 8.00 до 9.30, с 13.30 до 14.00, после 16.30. В другие часы длительность разговора по телефону удваивается, решение затягивается.

Выражения, которых следует избегать

Я не знаю	Такой ответ подрывает доверие к вам и вашей фирме. Лучше попросить разрешения подождать и уточнить необходимую информацию, например: «Разрешите, я уточню это для вас»
Мы не сможем этого сделать	С помощью такой фразы вы можете потерять клиента или партнера. Попытайтесь найти возможное решение проблемы собеседника. Думайте о том, что можно в этой ситуации сделать, а не о том, чего нельзя
Подождите секундочку, я скоро вернусь	Говорите правду, когда прерываете разговор: «Для того, чтобы найти нужную информацию, может потребоваться две-три минуты. Можете ли подождать или позвольте я перезвоню», запишите номер телефона
Нет	«Нет» в начале предложения не способствует конструктивному решению проблемы. Используйте приемы, не позволяющие клиенту или партнеру ответить «нет», например: «Мы не в состоянии выплатить вам компенсацию, но готовы предложить дополнительную услугу. Это вас устроит, ведь так?»

При обычном внутригородском общении **регламент** делового телефонного разговора ограничивает продолжительность

Информативной беседы	1 мин. – 1 мин. 15 с

Беседы, целью которой является решение проблемы	3 мин.

При этом соответственно выделяются следующие композиционные части:

Информативная беседа	Деловые переговоры с целью принятия решения
1. Взаимное представление 20+-5 с	1. Взаимное представление 20+-5 с
2. Введение собеседника в курс дела 40+-5 с	2. Введение собеседника в курс дела 40+-5 с
3. Заключительные слова и слова прощания 20+-5 с	3. Обсуждение ситуации 100+-5 с
	4. Заключительные слова и слова прощания 20+-5 с

В целях экономии времени представление во время телефонного диалога происходит не так, как при личной встрече. Сначала называется фирма, затем должность и фамилия звонящего:

А. – Фирма «Информцентр», здравствуйте.

Б. – Добрый день.

А. – Отдел связей с общественностью. Мы вам делали предложение в отношении рекламной поддержки презентации нашей организации.

При жестком лимите времени выработались устойчивые речевые формулы, закрепленные за той или иной ситуацией и облегчающие выбор словесной формы передачи информации. Так, например, при переходе ко второй части (введение собеседника в курс дела) часто используют следующие фразы:

<i>Мне нужно (необходимо)</i>	<i>Проинформировать вас... Поставить в известность... Обсудить с вами вот что...</i>
<i>Я должен (должна)</i>	<i>Сообщить вам... Объяснить вам...</i>
<i>Вы не могли бы меня</i>	<i>Проконсультировать...?</i>

<i>Я звоню вам вот по какому делу...</i>	
<i>У меня вот какой вопрос...</i>	
<i>Я вам звоню...</i>	<i>По просьбе... По рекомендации...</i>
<i>Меня просили</i>	<i>С вами связаться по вопросу...</i>

В отсутствие визуального контакта реактивные реплики должны быть более энергичными. Трубка не должна «молчать»: для говорящего это означает, что его не слушают или слушают невнимательно. Реактивные реплики типа «Да-да», «Хорошо», «Понятно», «Так-так» сопровождают сообщение.

При переходе ко второй, а затем к третьей части (обсуждение ситуации) говорящими часто используются приемы перефразирования и авторизации информации (авторизация – ссылка в речи на источник информации).

Перефразирование	– Как я вас понял... – Как я понимаю, вы утверждаете... – Другими словами, вы считаете... – Если я вас правильно понял, вы говорите...
Авторизация	– По моим предположениям... – По нашим сведениям... – По данным ... – По имеющимся у нас данным... – Как нам стало известно...

Иногда из-за плохой слышимости, большого объема информации, которую трудно воспринять на слух, абоненты используют реплики корректирующего характера:

- Вы не могли бы повторить...
- Простите, я не расслышал...
- Вы меня слышите?
- Вы поняли мое сообщение?
- Вы меня не так поняли...
- не совсем верно поняли...
- неправильно поняли...

Очень существенным с точки зрения реализации речевого замысла является **результатирующий этап**.

Заключительные фразы, предшествующие выходу из контакта

Вызывающий	Принимающий
- Кажется, все обсудили (обговорили)	- Все?
-Вот, пожалуй, и все	-У вас все ко мне?
-Вот и все	- Вы закончили?
- Договорились?	- По этому вопросу, кажется, все?
- Обо всем договорились?	- Еще что-нибудь?
- Вы удовлетворены?	-Да, пожалуй
Вызывающий	Принимающий
- Что-нибудь еще?	-Да-да, конечно!
- Больше никаких уточнений и дополнений не будет?	- Кажется, ничего
- Вы что-то еще хотите сказать?	- Нет
	- Нет, что вы!

Благодарят за информацию, предложение, приглашение, поздравление, помощь:

– Спасибо за предложение, мы обсудим возможность участия в выставке.

– Благодарю вас за приглашение и с удовольствием его принимаю.

– Очень признателен вам за помощь.

– Должен (должна) поблагодарить вас за консультацию.

Извиняются за беспокойство, за несанкционированный звонок, за долгий разговор (большое количество вопросов), за беспокойство в нерабочее время, за поздний звонок, за прерывание разговора по каким-то причинам, за неверное соединение:

– Прошу прощения за то, что беспокою вас в выходной день...

– Примите мои извинения за слишком долгий разговор (за большое количество вопросов)...

– Извините за то, что отрываю вас от дел...

– Извините за затянувшийся разговор...

Выражают надежду на скорую встречу, на благоприятное решение вопроса, исход дела.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы основные функции деловой беседы?
2. Что значит «отработать ход» беседы?
3. На какие вопросы нужно подготовить ответы перед деловой беседой?
4. Что влияет на успех деловой беседы?
5. Каковы особенности делового телефонного разговора?
6. Как правильно подготовиться к деловому разговору по телефону?

Задание 1

Предложите новую услугу своего рекламного агентства по телефону различным типам клиентам. Разыграйте ситуации в парах.

Задание 2

Вы звоните новому (старому) клиенту, потребности и вкусы которого вам неизвестны (известны). Вам необходимо:

- расположить к себе клиента;
- убедить его сделать заказ.

Задание 3

Вам необходимо напомнить о себе после продолжительного перерыва. Как вы построите беседу по телефону? Как беседа по телефону будет зависеть от типа партнера? Приведите две-три различные ситуации. Разыграйте их в парах.

☺ *Кстати, когда во время разговора вы улыбаетесь, голос делается более приятным ☺*

Занятие 2. Дискуссия

*У тебя не будет второго шанса
произвести первое впечатление.
Американское изречение*

Спор – это наука убеждать. Убеждение – это метод воздействия на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению.

Убеждение более действенно:

- в рамках одной потребности;
- при малой интенсивности эмоций;
- с интеллектуально развитым партнером.

Регламент

1. Главное выступление на заданную тему (тезис и аргументация) – 5 минут.
2. Выступления участников – 2-3 минуты.
3. Комментарии к выступлениям – 1 минута.
4. Заключительное выступление – 2-3 минуты.

Правила ведения спора

1. Обсуждать можно только тот вопрос, в котором хорошо разбираются обе стороны. Не спорить о слишком близком (затрагивает интересы сторон) и слишком далеком (об этом трудно судить).
2. Необходимо согласовать с оппонентом предмет спора.
3. Точно придерживаться обсуждаемого вопроса, не уходить от предмета обсуждения. Вести спор вокруг главного, не размениваться на частности.
4. Не допускать приемы психологического давления: переход на «личности» и т.д.
5. Занимать определенную позицию. Проявлять принципиальность, но не упрямство.
6. Соблюдать этику ведения полемики: спокойствие, выдержку, доброжелательность.

Тактика ведения спора

1. Расположение аргументов в следующем порядке: сильные – в начале аргументации, а самый сильный – в конце ее. В споре для убеждения сильным аргументом является тот, который кажется наиболее убедительным партнеру, т.к. затрагивает его чувства и интересы.
2. Разоблачение возможных доводов оппонента, предвосхищение аргументов. Это позволяет разоружить противника еще до нападения.
3. Отсрочка ответа на каверзный вопрос, ответ в подходящий момент.
4. Эффективное опровержение второстепенных аргументов.

Некорректные приемы или уловки в споре

- софизм;
- умолчание (выступающий не касается главных проблем, зато раздувает мелкие, малозначащие вопросы);

- использование ложных, недоказанных аргументов;
- приклеивание ярлыков;
- ссылка на авторитеты;
- абсурдная гиперболизация;
- огульное несогласие;
- высокомерный ответ;
- отвлечение оппонента от предмета спора;
- довод+комплимент в адрес противника;
- прием психологического давления;
- аргумент к физической силе;
- аргумент к невежеству;
- аргумент к жалости.

Как избавиться от агрессивности в споре

- Не доминируйте словами, позой, тоном. Тот, кто доминирует, мало слышит и понимает из того, что говорят, а тот, на кого «давят», теряется и переходит в психологическую защиту.
- Не давайте волю эмоциям. Когда эмоции берут верх, разум притупляется.
- Не спешите возражать. Дайте партнеру выговориться. Если слушать внимательно, возможно и возражать не придется: под влиянием внимательного и терпеливого слушателя пыл оппонента гаснет.
- Не принимайте оборонительную позу.

Вопросы для самоконтроля

1. Почему деловой человек должен владеть методами и приемами ведения дискуссий?
2. Что представляет собой спор как вид деловой коммуникации?
3. Что способствует эффективности убеждения?
4. Какие аргументы можно отнести к некорректным?
5. Какие факторы влияют на внушаемость?
6. Охарактеризуйте основные требования к культуре спора.
7. Является ли спор эффективной формой деловой коммуникации? Почему?
8. «В споре рождается истина», «Споры погубили Рим!» - чем, на ваш взгляд, вызвано такое противоречивое отношение к спору?

Задание 1

Выступающий рассказывает о каком-то поступке. Остальные указывают на негативные явления поступка, стараясь «испортить» настроение говорящему. Задача говорящего – в течение 2-3 минут противостоять напору

«критиков», защищая свою позицию. Не следует «отмахиваться» от критики, надо в ответ приводить контраргументы.

Задание 2

Инновационная игра «Есть идея!»

Цели:

- развитие умений разрабатывать новые идеи и отказываться от стереотипных путей решения проблемы;
- развитие творческого мышления и способности осуществлять экспертизу идей с помощью полярных аргументаций;
- развитие умений аргументированно вести дискуссию;
- развитие и закрепление умений работать в режиме заданных норм и регламента;
- развитие навыков группового сотрудничества, эффективного взаимодействия с деловыми партнерами.

Игровые группы:

«НОВАТОРЫ». Основная задача группы – представить на защиту и обосновать новые прогрессивные идеи.

«ОПТИМИСТЫ». Основная задача группы – аргументированно и обоснованно защитить выдвинутую «новаторами» идею; вскрыть конструктивные стороны этой идеи.

«ПЕССИМИСТЫ». Основная задача группы – аргументированно и обоснованно вскрыть несостоятельность выдвинутой на защиту идеи, отметить возможные негативные последствия ее внедрения, обозначить проблемы, порождаемые этой идеей.

«РЕАЛИСТЫ». Основная задача группы – аргументированно доказать возможность реального внедрения выдвинутой «новаторами» на защиту идеи на основе заданных критериев:

- новизна предлагаемой идеи;
- конструктивность и снятие проблем;
- ресурсная и организационная обоснованность;
- практическая реализуемость в ближайшей перспективе.

Задание 3

Подготовьте дискуссию по одной из данных тем или предложите свою:

1. Реклама: наука или искусство.
2. Женщина и карьера: «за» и «против».
3. Талант: счастье или проблема.
4. Феминизм и современное общество.

Занятие 3. Деловые переговоры

*Можно выбрать свой путь, но не людей,
которых встретишь на нем.
Артур Шнилер*

Тест 1. «Умеете ли вы вести деловые переговоры?»

1. Бывает ли, что вас удивляют реакции людей, с которыми вы сталкиваетесь в первый раз?

2. Есть ли у вас привычка договаривать фразы, начатые вашим собеседником, т.к. вам кажется, что вы угадали его мысль, а говорит он слишком медленно?

3. Часто ли вы жалуетесь, что вам не дают всего необходимого для того, чтобы успешно закончить порученную вам работу?

4. Когда критикуют мнение, которое вы разделяете, или коллектив, в котором вы работаете, возражаете ли вы (или хотя бы возникает у вас такое желание)?

5. Способны ли вы предвидеть, чем вы будете заниматься в ближайшие 6 месяцев?

6. Если вы попадаете на совещание, где есть незнакомые вам люди, стараетесь ли вы скрыть ваше мнение по обсуждаемым вопросам?

7. Считаете ли вы, что в любых переговорах всегда кто-то становится победителем, а кто-то обязательно проигрывает?

8. Говорят ли о вас, что вы упорны и твердолобы?

9. Считаете ли вы, что на переговорах всегда надо запрашивать вдвое больше того, что вы хотите получить в конечном итоге?

10. Трудно ли вам скрыть свое плохое настроение, например, когда вы играете в карты и проигрываете?

11. Считаете ли вы необходимым возразить по всем пунктам тому, кто на совещании высказал мнение, противоположное вашему?

12. Неприятна ли вам частая смена видов деятельности?

13. Заняли ли вы ту должность и получили ли ту зарплату, которые наметили для себя несколько лет назад?

14. Считаете ли вы допустимым пользоваться слабостями других для достижения своих целей?

15. Уверены ли вы, что можете легко найти аргументы, способные убедить других в вашей правоте?

16. Готовитесь ли вы старательно к встречам и совещаниям, в которых вам предстоит принять участие?

Ответы

Запишите себе по одному очку за каждый ответ, совпавший с данными ниже:

1, 2, 3, 4, 6, 7, 9, 14, 15, 16 – нет 5, 8, 10, 11, 12, 13 – да

0–5 баллов – Вы не рождены для переговоров. Лучше всего вам подобрать себе работу, где от вас этого и не потребуется.

6–11 баллов – Вы хорошо умеете вести переговоры, но есть опасность, что вы проявите властные черты своего характера в самый неподходящий момент. Вам стоит заняться повышением своей квалификации в этой сфере, а главное – учиться жестко держать себя в руках.

12–16 баллов – Вы всегда очень ловко ведете переговоры. Но будьте осторожны! Окружающие вас люди могут подумать, что за этой ловкостью скрывается нечестность и от вас лучше держаться подальше. А такое мнение на пользу не идет!

Преимущества, если переговоры ведет один человек

1. Оппонент не имеет возможности адресовать вопросы самым слабым участникам вашей команды.
2. Вся ответственность лежит на одном человеке.
3. Оппоненту не удастся ослабить ваши позиции за счет разногласий между членами вашей команды.
4. Можно без затягивания, на месте принимать решения.

Команда лучше потому, что...

1. В нее входят люди, сведущие в разных вопросах, что снижает вероятность ошибок.
2. Команда создает более сильную оппозицию противоположной стороне.

На чьем «поле» встречаться

На вашей территории	«На чужом поле»
Всегда можно посоветоваться с партнерами или лицом, поручившим вести переговоры	Вы можете сосредоточиться исключительно на переговорах, тогда как «в родных стенах» слишком многое отвлекает
Вы можете заниматься и другими делами, а также будете окружены привычными удобствами	Можно придержать информацию, сославшись на то, что у вас ее нет с собой
Психологическое преимущество – на вашей стороне: оппонент пришел к вам, а не вы к нему	Существует возможность перешагнуть «через голову» оппонента и обратиться непосредственно к его шефу
Это экономит время и деньги на дорогу	Организационные вопросы ложатся на оппонента
Вы можете организовать пространственную среду, чтобы эффективно использовать возможности невербальной коммуникации	Находясь на территории партнера и анализируя его окружение, вы легко определите его психогеометрический тип и это даст возможность для выбора наиболее эффективного сценария взаимодействия с ним

Стратегии взаимодействия

Ориентированные на конфликт	Ориентированные на консенсус
<i>1. Возражать</i> «Этого я еще не слышал», «Это вы видите в искаженном свете», «Здесь вы меня неправильно поняли»	<i>1. Задавать вопросы</i> «Какого вы мнения об этом?», «К какой теме вы хотите обратиться?»
<i>2. Поучать</i> «Вы должны еще раз тщательно просмотреть документы», «Вы должны меня лучше слушать», «Итак, теперь вы меня внимательно	<i>2. Констатировать</i> «Это новый аспект вопроса для меня»

послушайте»	
3. <i>Оправдывать</i> «Это, по-видимому, было так», «Этого мне никто не сказал»	3. <i>«Я»-обращение</i> «Я не понимаю, почему вы этому пункту придаете такое большое значение. Я хотел бы, чтобы мы перешли к следующему вопросу», «Мне нравится ход переговоров, которые мы до сих пор вели»
4. <i>Убедить</i> «Вы ведь со мной одного мнения, что...»	4. <i>Внимательно слушать</i> «Я правильно вас понял, что...», «Что касается меня, я с вами соглашусь, но...»
5. <i>Утверждать, настаивать</i> «По-другому это нельзя сделать», «Я на это смотрю так...»	6. <i>Аргументация к выгоде</i> «Это означает для вас...», «Тем самым вы получаете гарантию...», «Это вам позволит...», «Это вам сулит...»
6. <i>Провоцировать, игнорировать, иронизировать</i> «Ваше предложение показывает, что вы теоретик. К сожалению, на практике это все выглядит по-другому»	

Типы вопросов для успешных переговоров

1. Настройка. Вы привлекаете внимание партнера и подготавливаете почву для обсуждения (например, «Как ваши дела?»).

2. Получение информации.

3. Передача информации.

4. Толчок к работе мысли. «Какой же выход вы видите, у вас есть конкретные предложения?»

5. Принятие решения. «Мы можем подвести итоги?»

Тест 2. «Как вести деловые переговоры?»

1. Во время переговоров на чем вы настаиваете?

- а) на соглашении;
- б) на своем решении;
- в) на использовании объективных критериев при выборе решения.

2. Стремитесь ли вы во время переговоров к единственному решению?

- а) стремлюсь к единственному ответу, приемлемому для обеих сторон;
- б) стремлюсь к единственному решению, приемлемому для себя;
- в) представляю множество вариантов на выбор.

3. Ради соглашения идете на уступки или требуете преимуществ?

- а) примиряюсь с односторонними потерями ради достижения соглашения;
- б) требую односторонних преимуществ в награду за соглашение;

в) продумываю возможность взаимной выгоды.

4. При ведении переговоров намечаете ли вы «нижнюю границу» - т.е. результат переговоров, выраженный в виде худшего из допустимых вариантов?

- а) открываю свою «нижнюю границу»;
- б) скрываю свою «нижнюю границу»;
- в) не устанавливаю «нижнюю границу».

5. Во время переговоров вы выдвигаете предложения или прибегаете к угрозам?

- а) прибегаю к угрозам;
- б) изучаю интересы сторон;
- в) выдвигаю предложения.

6. Во время переговоров меняете ли вы свои позиции?

- а) легко меняю позиции;
- б) твердо придерживаюсь намеченных позиций;
- в) сосредотачиваюсь на выгодах, а не на позициях.

7. Во время переговоров доверяете ли вы их участникам?

- а) да;
- б) нет;
- в) действую независимо от доверия или недоверия.

8. Требовательны ли вы в подходе к участникам переговоров и решениям?

- а) нет;
- б) да;
- в) стараюсь быть мягким к участникам переговоров и требовательным к решениям.

9. Ради сохранения отношений идете ли вы на уступки в ходе переговоров?

- а) уступаю ради сохранения отношений;
- б) требую уступок в качестве условия продолжения отношений;
- в) отделяю спор между людьми от решения задачи переговоров.

Ответы

Если у вас преобладают ответы «а» - ваш стиль переговоров – уступчивость, а цель переговоров – соглашение.

Если у вас больше ответов «б» - ваш стиль переговоров – жесткость, давление. Цель переговоров – только победа, причем односторонняя, только с вашей стороны.

Если больше ответов «в» - ваш стиль переговоров – сотрудничество. Цель – взаимовыгодные решения.

Вопросы для самоконтроля

1. Чем отличаются
конфронтационный и партнерский подходы к переговорам?
2. Какие
требования предъявляются к специалистам, ведущим переговоры?

3.	Каковы	
преимущества, когда переговоры ведет один человек?		
4.	Каковы	
преимущества, когда переговоры ведет команда?		
5.	Охарактеризуйте	
структуру переговоров?		
6.	Как	
взаимодействовать с партнером на переговорах?		
7.	Что	такое
«тактика ведения переговоров»?		

Упражнение-тренинг «Как вы ответите на возражения»

Представьте себе, что в ответ на ваше предложение по цене ваш партнер заявляет следующее: «Ваша цена очень высока. Мы вели переговоры с другой фирмой, они просят меньшую сумму и, кроме того, предложили меньшие сроки». Как вы ответите на эти возражения?

1. Способ оттягивания. *Воздерживайтесь слишком рано говорить о цене. Сначала объясните, в чем заключается польза продукта, и только потом называйте цену. Не торопитесь сразу соглашаться с требованиями клиента, это делает ваше предложение малоценным.*

2. Способ бутерброда. *Перечислите все преимущества для клиента, которые дает ему ваше предложение, а «сверху положите» цену. Или наоборот: цена, потом - все преимущества. В конце сказанной фразы будет польза для клиента, а не голые цифры, обозначающие цену. Вы перемещаете внимание партнера с темы денег на обсуждение вашего продукта и его преимуществ.*

3. Способ сэндвича. *«Поместите» цену между двумя «слоями», отражающими пользу для партнера. «Продавайте» свое коммерческое предложение, припася на «десерт» особенно привлекательный аргумент, подтверждающий необходимость принятия предложения и его выгоду для клиента.*

4. Способ сравнения. *Соотнесите цену с пользой продукта, со сроком его эксплуатации, с иными расходами клиента: «Хотя новая вывеска стоит на Х рублей больше, чем другая, зато она служит в два раза дольше, значит, вы дополнительно еще три года будете испытывать удовольствие, используя ее в работе».*

5. Способ деления. *«Расшифруйте» цену. Разложите ее на более мелкие составляющие.*

6. Способ умножения.

7. Обращение эмоционального характера. *Чаще взывайте к эмоциям партнеров. Дайте понять, что они достойны того, чтобы позволить себе нечто особенное.*

8. Способ подведения итогов. *В правой колонке таблицы запишите все недостатки, которые перечислил клиент. Затем вместе с ним еще раз проанализируйте все достоинства и преимущества вашего предложения и перечислите их в левой колонке таблицы. После этого спросите его, неужели*

он хочет из-за единичных недостатков отказаться от такого количества преимуществ.

9. Аргументы, указывающие на недостатки. В помещенной выше таблице укажите цену, которая устраивала клиента. Затем объясните ему, наличие каких недостатков или отсутствие каких преимуществ связано с более низкой ценой. При этом называйте исключаемое преимущество, зачеркивайте его в таблице красным маркером и комментируйте, что означает отсутствие данного преимущества.

10.Согласительный способ. Воздерживайтесь от скидок, предлагайте иные бесплатные услуги.

11.Уступка за уступку. Идите на уступки только в том случае, если объем заказа большой и если за этим заказом поступят другие, не меньшие.

12.Способ продажи отличий. Не продавайте цены! Продавайте те качества, продукты, достижения, сильные стороны, которые отличают вашу фирму от других, например:

- интенсивность установочных и монтажных работ;
- богатый опыт;
- отзывы и рекомендации довольных сотрудничавших с вами партнеров;
- высококачественные консультации и классные специалисты;
- систематическое обслуживание;
- близость к клиенту с точки зрения местонахождения;
- отраслевые ноу-хау и т.д.

Занятие 4. Деловые совещания

*Лучший способ заинтересовать
других собой – интересоваться
другими.
Эмиль Эш*

Типы совещаний: совещания по планированию; совещания по мотивации труда; совещания по внутрифирменной организации; совещания по контролю за деятельностью работников; совещания, специфические для фирмы.

Подготовка совещания

Цели. Цель совещания – это описание ожидаемого результата, нужного типа решения, желательного итога работы. Чем более точно и в нужном направлении сформулирован предмет обсуждения, тем больше шансов получить нужный результат. Очень важно выносить на совещание лишь те темы, которые не удастся решить отдельным специалистам в рабочем порядке.

Время проведения. Целесообразно проводить деловые совещания в определенный день недели (за исключением внеплановых, экстренных заседаний), желательно в конце рабочего дня или во второй его половине.

Число участников. Оптимальное число участников 6-7 человек. Не надо приглашать на совещание всех, а только тех, в чьей компетентности находится обсуждаемая проблема и кто способен решить вопрос.

Кроме того, следует разрешить уход с совещания тех работников, чей вопрос уже обсужден, и приходить специалистам не на все совещания, а только на момент обсуждения его проблемы.

Лучше, если руководитель делегирует полномочия вести совещание тем специалистам, кто наиболее компетентен в обсуждаемой проблеме. Во-первых, это способствует повышению ответственности за принимаемые решения у разных работников, а во-вторых, повышает активность участников по генерированию идей или конструктивных предложений.

Организация пространственной среды. Рекомендуются рассаживать участников таким образом, чтобы люди видели глаза, лицо, мимику, жесты друг друга. Это способствует наилучшему восприятию информации. Но необходимо позаботиться о совместимости персонала.

Установлено, что при прочих равных условиях чаще начинают конфликтовать люди, сидящие друг против друга, и реже – те, которые сидят рядом. Не привлекая внимания к этому, надо посадить участников так, чтобы не оказались напротив друг друга те, кто может сорваться и помешать совещанию.

Кто есть кто на ваших совещаниях?

«Говорящие начистоту»

Это люди, которые всегда честно высказывают свое мнение. Они не хитрят, у них нет задних мыслей. Это ценные участники любого совещания. Но их необходимо защищать, так как они могут не столько положить конец спорам, сколько породить новые.

«Мученики»

Они хорошо разряжают обстановку и быстро берут на себя ответственность, когда что-то пошло не так. Опасность в том, что они берут на себя вину чересчур быстро, возможно прежде, чем вы сумеете докопаться, кто и что стоит у истоков случившегося.

«Каменные лица»

Эти держат свои мысли при себе. Вам постоянно приходится гадать, какую игру эти люди ведут и на чьей они стороне.

«Заводилы»

Они усвоили поразительную силу слов: «Вы правы. Я никогда не думал об этом». Это хорошие участники совещания.

«Ораторы»

Проникновение в суть вещей подменяется у них эмоциями и краснобайством. Создается впечатление, что они из кожи вон лезут, чтобы убедить в первую очередь самих себя, а не вас. Обращайтесь с ними осторожно – или лучше не обращайтесь на них внимания.

«Адвокаты дьявола»

Для них все спорно. Хорошо то, что они часто докапываются до правды. Плохо то, что они отнимают чересчур много времени и наносят слишком много ран. На совещание следует приглашать не более одного из них.

«Разрушители»

Слова не могут произнести, чтобы не погубить чью-то идею, чей-то проект или чье-то самолюбие.

«Государственные мужи»

Продвигают себя или заставляют двигаться вперед совещание за счет умелого обращения с людьми. Теоретически к такому типу участников должен относиться руководитель совещания.

Как контролировать дискуссию

а) для сохранения единства участников совещания:

- не принимать чью-то сторону до окончательного подведения итогов;
- не высказывать первым свою точку зрения;
- поддерживать новых работников, молодых специалистов и не позволять нападать на них;

б) для активизации участников совещания:

- иметь оптимальную стратегию принятия решения;
- создать условия для творческой работы;
- не использовать самому и не позволять другим оперировать деструктивной критикой и критиканством;
- не давать участникам совещания возможности выключаться из работы;

- не оставлять без внимания даже самые незначительные предложения;

в) для активизации обсуждения предложений:

- задавать вопросы;
- высказывать одобрение тем участникам совещания, кто вносит конструктивные предложения;
- побуждать возникновение альтернативных точек зрения;
- не допускать резких выпадов в чей-либо адрес;
- чем выше «температура» дискуссии, тем хладнокровнее должен вести себя ее организатор;
- оказывайте всестороннюю поддержку новым прогрессивным идеям;
- будьте готовы к отрицательному исходу коллективного обсуждения;
- не подавляйте мнение меньшинства, возможно, оно и есть перспективное.

Вопросы организатору

До совещания

1. Требуется ли вообще проводить совещание?
2. Какая есть возможность заменить совещание?
3. Должен ли я лично принимать в нем участие?
4. Возможно ли сведение моего участия до минимума?
5. Что сделать, чтобы сократить число участников до минимума?

6. Удобно ли выбрано время?
7. Закрыто ли для посторонних помещение?
8. Имеются ли все необходимые для проведения совещания материалы?
9. Каковы цели отдельных пунктов повестки дня?
10. Как лучше рассадить участников совещания и какие приемы создания творческой атмосферы использовать?

После совещания

1. Был ли подобран правильно состав участников делового совещания?
2. Правильно ли участники совещания расположились в пространстве относительно друг друга?
3. Были ли заинтересованы участники в предмете обсуждения?
4. Возникали ли по ходу совещания спонтанные, плохо управляемые стратегии решения проблем?
5. Возникли ли у участников совещания противоречия между индивидуальными и групповыми целями?
6. Была ли дискуссия конструктивной или она шла хаотично, беспредметно, некорректно?
7. Возникали ли между участниками совещания противоречия, конфликты, если да, то что послужило поводом, причиной?
8. Время было потрачено на поиск причин и виновных или на поиск конструктивных решений?

Вопросы для самоконтроля

1. Какие типы совещаний вы знаете?
2. Что включает в себя подготовка деловых совещаний?
3. Каковы профессиональные цели деловых совещаний?
4. Что необходимо предусмотреть организатору совещания?
5. Что нужно знать, чтобы контролировать дискуссию?
6. Какие можно выделить типы участников совещания?
7. Какие требования предъявляются к ведущему деловое совещание?

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1

Как считают специалисты, вибрации, возникающие при активном произнесении (пении) звука «О», способствуют массажу сердца. А звук «И» снимает невроз, уменьшает чувство страха. Проверьте это на собственном опыте – в том случае, когда у вас ноет сердце или же вы испытываете чувство страха.

Задание 2

Сначала потренируйтесь все одновременно на своем месте, а затем каждый выходит и с помощью соответствующей мимики демонстрирует различные эмоции: злоба, презрение, любопытство, доброжелательность, удивление, скука, грусть, усталость, страдание, наслаждение и т.д. Выберите «чемпиона» группы.

Задание 3

Разные чувства (по вашему выбору) продемонстрируйте группе с помощью мимики и жестов. Сумеют ли ваши товарищи угадать, что вы изображали?

Задание 4

Напишите каждое слово в именительном падеже множественного числа: *инженер, бухгалтер, лифтер, кондитер, доцент, редактор, конструктор, кондуктор, шофер, ректор, лектор, инспектор, профессор.*

Определите правильную постановку ударения в словах: *агент, алкоголь, асбест, афера, баловник, блокировать, вероисповедание, вечеря, газированный, гастрономия, гравировать, диспансер, досуг, жалюзи, знамение, изобретение, истекий, квартал, красивее, мелисса, намерение, недуг, ободрить, опека, оптовый, партер, пуловер, свекла, сливовый, созыв, средства, углубить, ходатайство.*

Задание 5. «Имидж»

Продemonстрируйте вялую, сутулую походку или бодрую подтянутую, спортивную.

Задание 6

Выберите наугад любую букву. В течение пяти минут сочините рассказ, все слова которого начинаются с этой буквы.

Задание 7. «Мой цвет»

Расскажите без предварительной подготовки участникам практикума о том, как вы чувствуете различные цвета, какие предпочитаете и почему?

Задание 8. «Импровизация с цветом»

Вспомните свой любимый цвет. В течение одной - двух минут составьте текст, убеждающий присутствующих, что этот цвет – лучший в мире!

Задание 9. «Их цвет»

Обратите внимание, какие цвета предпочитают хорошо знакомые вам люди. Как вы считаете, идут они им и не стоит ли сменить эти цвета на другие? Что бы вы могли посоветовать присутствующим (но не в форме критики, а в форме комплимента или пожелания), чтобы улучшить свой стиль и почему?

Задание 10. «Выкиньте свои проблемы». Ролевая игра

Большинство людей постоянно сталкиваются с различными проблемами производственного или личного характера. Вам предлагается решить проблемы сегодня.

Каждый участник формулирует такие проблемы и записывает свои проблемы на листке бумаги. Затем все комкают листки и выкидывают их в корзину. После того, как все бумажки собраны, образуйте группы из двух человек. По одному человеку из группы вынимают записки из корзины. Так у каждой группы появляется «вытянутая» проблема, группе дается 3-5 минут, чтобы записать и обсудить возможные ее решения.

Затем каждая группа излагает свою проблему и оглашает решения. Остальные участники игры могут сделать добавления по поводу новых предложений.

Задание 11. «Самозащита»

Представьте себя в эластичном, светлом коконе, который позволяет вам видеть и слышать все, что происходит вокруг, но не пропускает к вам негативные эмоции окружающих.

Представьте себе, что вас и вашего «врага» разделяет толстая стеклянная стена, которая, позволяя видеть и слышать, не пропускает к вам негативные биотоки.

Используйте такую методику в реальной ситуации самозащиты.

Задание 12. «Выборы»

Перед вами несколько персонажей: весельчак, «франт», неуверенный в себе, грубиян, интеллигент, бизнес-леди, молодая мама. Представьте себе, что каждый из этих персонажей в течение минуты проходит мимо вас, направляясь к остановке. Вы стоите и сдельно работаете: собираете подписи в пользу «вашего» кандидата, получая за каждую подпись соответствующую плату. Произнесите только одну фразу (максимум – две), но такую, чтобы человек остановился и подписал ваш лист. Что вы ему скажете? Группа оценивает вашу находчивость и решает, удалось ли вам получить подпись или нет. Тот, кому удастся собрать наибольшее количество подписей, выигрывает.

Задание 13. «Язык без костей»

Задание на находчивость и красноречие

Вам предлагается составить импровизацию – заверченный логически фрагмент выступления (не более двух минут), куда органической частью включить предлагаемый материал (один из них).

А. *Провал – это возможность начать снова, но более эффективно. Успех – это когда получаешь то, что хочешь. Счастье – это когда то, что ты получаешь, тебе нравится. Я не знаю ключа к успеху, но ключ к провалу заключается в попытке доставить удовольствие всем. (Генри Форд)*

Б. *Единственные настоящие поэты нашего времени служат в рекламных агентствах. (Теннесси Уильямс)*

В. *Тише едешь – дальше будешь.*

Г. *Желающего судьба ведет, а не желающего – тащит.*

Д. *Если единственный инструмент, которым вы располагаете, - это*

молоток, то многое вокруг покажется вам гвоздями. (Марк Твен)

Е. *Большая удача вызывает много мелких неприятностей (японская пословица).*

Ж. *Не плыви по течению, не плыви против течения – плыви поперек течения, если хочешь достигнуть противоположного берега (китайская мудрость).*

З. *В кабинете врача:*

- Больной! Вам несказанно повезло! У вас такая редкая и неизлечимая болезнь, от которой умирают девять больных из десяти! Но у меня от этой болезни уже умерли девять пациентов, вы – десятый.

Задание 14

Демонстрация находчивости, парадоксальной логики и красноречия

Из предложенных тем выберите наугад две и сделайте сообщение на одну – две минуты, логически связав между собой обе, казалось бы, совершенно несовместимые темы:

- Китайское искусство фэн-шуй.
- Бабочка-махаон.
- Протезирование зубов.
- Модный галстук стоимостью 200 долларов.
- Беловежская пуща.
- Проблема разоружения.
- Архитектура Индии.
- Обучение в театральном институте.
- Реклама на телевидении.
- Устаревшее оборудование в текстильной промышленности.
- Старение населения Европы.
- Военная реформа.
- Красивая женщина.
- Индийский трактат о любви.

Задание 15

Моделирование голоса и тона

Нижеприведенную фразу: **Разве вы не знаете, что этот человек здесь больше не работает?** – прочтите последовательно следующим тоном: *спокойным, злобным, дружеским, язвительным, начальственным.* Потренируйтесь несколько раз, а затем проанализируйте в группе: какие недостатки заметили ваши слушатели, всегда ли голос соответствовал заданному тону?

Задание 16. «Угадайка»

Моделирование голоса и тона

Нижеприведенную фразу: **Не читайте свой доклад с каменным лицом и стоя как истукан** – прочтите пятью разными тоном и голосом (*спокойным, дружеским, злобным, язвительным, начальственным*). После вашего исполнения слушатели должны угадать, какой голос вы изображали.

Задание 17. «Анекдот»

Интенсивный тренинг на моделирование голоса, тона, развитие мимики и пластики

Перед вами анекдот, поданный с комментариями.

Приходит грузин с похорон жены. (Сел за стол. Подпер опущенную голову руками, на лице написано отчаяние.)

- Один, совсем один! (с надрывом, отчаянием).

- Один, совсем один... (слегка встrepенулcя, поднял голову, задумался, говорит уже гораздо спокойнее, без надрыва).

- Один, совсем один? (заинтересованно, удивленно, встrepенулcя, в глазах появляется блеск).

- Один, совсем один!!! (проявляет бурный восторг, вскакивает и пляшет лезгинку).

Задание 18 «Минутка»

Развитие чувства времени

Группа садится вокруг стола, оперев локти на стол и закрыв глаза руками. Дается задание: после сигнала преподавателя подождать одну минуту (две минуты) и открыть глаза. Каждый ведет свой отчет самостоятельно. Побеждает тот, кто угадал самое точное время. Первое время можно вести мысленный счет, но главная задача – научиться чувствовать время без внутреннего счета. Контрольное время можно варьировать – 3, 4, 5 минут и больше.

Задание 19. «Который час?»

Управление временем

Не глядя на часы, скажите, сколько сейчас времени. Потом взгляните на часы и учтите свою погрешность. Повторяйте это упражнение почаще (неплохо даже и ночью, если вы внезапно проснулись и у вас есть часы со светящимся циферблатом). Тренируйтесь постоянно и в результате у вас появится восхитительное чувство почти точного времени, которое иногда может оказаться неожиданно очень полезным.

Задание 20

Умение убеждать

Обработайте предлагаемый текст для устного сообщения. Ваша задача – уложившись в пять минут, использовать все известные вам средства убеждения, дополнить информацию и подать ваше сообщение так, чтобы: а) оно звучало *нейтрально*, например, как научное сообщение на конференции; б) опровергнуть его, подвергнуть нападкам, всячески *очернить*; в) подать в самом хвалебном тоне, чтобы оно звучало, например, как *реклама* частной практики знакомого психолога.

Счастье и удача обязательно придут

Психологи отмечают, что успех предопределен как элементами везения, так и определенной логикой и стереотипами поведения, заложенными в нас самих. Делового человека отличает организованность, умение четко вести дела, правильно организовать рабочее место, время и себя, совместить в своем имидже элегантность и деловитость. Необходимо иногда пересматривать свои реальные возможности, ценности, круг общения – это

позволит делать планы более реальными, а жизненные горизонты более осязаемыми.

Умейте избавляться от ненужных эмоций: негативные состояния тормозят ваше продвижение вперед. Помните, что возможных решений всегда больше, чем мы думаем. Развивайте в себе уверенность, она передастся другим, что скажется позитивно на состоянии ваших дел. Учитесь умению общаться: слушать, разговаривать, задавать вопросы, отвечать на них.

Усиьте свои возможности, обратившись к языку деловой одежды. Учитесь расслабляться и восстанавливать свои внутренние ресурсы. Залог успеха – в нашем желании расти над собой, в совершенствовании своей внешности и личностных качеств. Успех приходит к тем, кто в него верит. Дорогу осилит идущий...

Задание 21. «Самооборона»

Развитие находчивости

Все члены группы по очереди обвиняют друг друга в чем угодно. Задача «обвиняемого» – дать отпор с помощью приема «инверсии» («с ног на голову» или «белое – черное»). Затем проведите коллективный анализ и отметьте самые удачные выступления.

Задание 22

Вам предложены следующие темы:

- Детская близорукость.
- Зубная паста «Жемчуг».
- Озоновая дыра.
- Динамика дорожно-транспортных происшествий.
- Разведение страусов в Нигерии.
- Судьба молодых ученых.

Сгруппируйте эти темы,

- применив прием противопоставления;
- применив прием подобия

Задание 23. «Комплимент»

Участникам дается несколько минут на размышление. Задача: придумать по одному комплименту каждому участнику. Комплименты не должны повторяться. Получивший комплимент должен обязательно ответить, какие чувства вызвал у него тот или иной комплимент. Побеждает автор самых лучших комплиментов.

Задание 24

Напишите и произнесите текст поздравительной речи. Например, на тему «Последнее занятие по деловому общению».

Задание 25

Придумайте шуточную речь-сенсацию. Необходимо нафантазировать, вообразить, «изобрести» событие, которым вы могли бы поразить, ошарашить слушателей. Проверьте по реакции аудитории, удалось ли вам ее удивить, вызвать улыбку или смех.

Задание 26

Дополните предложенные правила эффективной коммуникации.
(Наличие чувства юмора приветствуется ☺)

- Если ты прав, будь логичен. Если не прав – постарайся сбить с толку.
- Если сомневаешься, постарайся говорить убедительно.
- Если человек тебя не понимает, это еще не значит, что он глупее тебя.
- Если с тобой во всем соглашаются, проверь – слушают ли тебя.
- Хороший слушатель не только пользуется всеобщей любовью, но со временем и кое-что узнает.
- Все люди ординарны. Неординарны лишь те, кто это знают.
- Благоразумный человек никогда ничего не добивается.
- ...
- ...

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Консультативно-тренинговые (аудиторные) занятия

Все виды аудиторных занятий сочетают образовательную, воспитательную практическую и методическую функции.

Вводная лекция – лекционное занятие, предназначенное для создания общего впечатления о дисциплине. На занятии до сведения, обучающегося доводятся основные вопросы дисциплины, показывается ее роль и место в соответствующей области знаний, определяется значение дисциплины для формирования общих и профессиональных компетенций.

Модульная лекция – лекционное занятие, предназначенное для овладения обучающимися знаниями теоретического характера в рамках материала модуля.

Тьюторинг – лекционное занятие консультативного характера, на котором раскрываются основные вопросы, подготовки к самостоятельной работе, тематической контрольной работе, а также к промежуточной и итоговой аттестации.

Коллективный тренинг – коллективное занятие по заранее разработанному сценарию с использованием активных методов обучения. Различают несколько видов коллективных тренингов: дискуссия, круглый стол, ролевая и деловая игра.

Штудирование – учебная работа по структурированию и анализу содержания образовательно-информационных ресурсов по учебной дисциплине, результатом которой являются подготовка конспекта, тезисов, составление логических схем или классификаций по изучаемой теме, а также глоссария основных терминов и понятий, фактов, персоналий и дат.

Индивидуальный компьютерный тренинг – работа обучающегося на компьютерном учебном терминале (КУТ) с программными средствами обучающего тренингового характера по всем дисциплинам (модулям) учебного плана.

Мониторинг работы с текстами – проверка результатов выполнения обучающимися «Заданий для самостоятельной работы», содержащихся в рабочем материале. В процессе проверки выявляется умение обучающегося структурировать и анализировать содержание учебного материала, составлять тезисы, конспекты, логические схемы, а также фиксируются результаты заучивания основных терминов и понятий, фактов, персоналий и дат, приведенных в глоссарии. Оценка на занятии показывает умение обучающегося решать типовые задачи в рамках материала данного модуля. Мониторинг работы с текстами проводится до начала коллективного тренинга по данному модулю.

Тест-тренинг – тренинговое занятие, предназначенное для закрепления базовых теоретических знаний обучающегося в рамках материала модуля. Проводится на КУТе с использованием программного средства тренингового характера.

Работа в информационной базе знаний и IP-хелпинг – работа обучающегося с ресурсами библиотеки ВолГАУ и получение консультаций с использованием специальной электронной системы в асинхронном режиме.

Модульное тестирование – контрольное мероприятие по материалу каждого модуля, реализующее неотсроченный контроль знаний по модулю. Занятие проводится с использованием тестовых систем (с применением приборов тестирования или компьютерной системы тестирования).

Предэкзаменационное /предзачетное тестирование – контрольное мероприятие, цель которого состоит в выявлении неосвоенных и плохо освоенных вопросов дисциплины перед проведением экзамена/зачета и подготовка обучающегося к процедуре электронного экзамена/зачета (итоговая контрольная работа).

Творческая работа – это самостоятельная учебная научно-методическая работа, основными целями которой является развитие у студентов, прежде всего, исследовательских навыков и умений – таких, как: корректность постановки цели проблемы, выделения объекта и предмета исследования,

формулировки задач и гипотез работы; логика изложения работы, соотношение и взаимосвязь теоретического и эмпирического материала; грамотное изложение работы, соблюдение не только правил грамматики и орфографии, но и канонов стилистики научного текста; обоснование выбора методического обеспечения, его соответствие задачам исследования; использование современных методов обработки данных эмпирического исследования, корректность статистического и качественного анализа полученных данных; владение основными методами и средствами получения, хранения, переработки информации; корректность авторских обобщений, содержательность и обоснованность выводов.

Работа в информационной базе знаний (самостоятельная работа)

Самостоятельная работа студентов является важной компонентой профессиональной подготовки специалистов и включает в себя следующее.

Штудирование учебного материала – подготовка конспекта, логической схемы изучаемого материала, выучивание глоссария (словарь терминов), изучение алгоритмов решения типовых задач модуля. Занятие проводится в рамках самостоятельной работы обучающегося.

Изучение рабочего учебника – работа с тематическим обзором, выучивание глоссария (словарь терминов), изучение алгоритмов решений типовых задач модуля. Занятие проводится в рамках самостоятельной работы обучающегося.

Работа с текстами – работа с методическими пособиями в начале изучения дисциплины, при освоении материала модуля и при подготовке к контрольной работе. Занятие носит самостоятельный характер.

Работа с электронным образовательным контентом – повторное закрепление материала модуля с использованием обучающих программных продуктов, слайд лекций, слайд тьюторинга. Занятие проходит по основному расписанию занятий, в специально выделенной аудитории (длительность работы с одним учебным продуктом ограничивается только временем

функционирования выделенной аудитории) или в свободное время на личном компьютере обучающегося.

Промежуточная аттестация

Для контроля текущей успеваемости и промежуточной аттестации используется рейтинговая и информационно-измерительная система оценки знаний.

Зачет – контрольное мероприятие, которое проводится по дисциплинам, предусмотренным учебным планом, по окончании их изучения. Занятие аудиторное, проводится в форме письменной работы или с использованием электронной тестовой системы.

Методические рекомендации преподавателю

Курс психология делового общения, содержит лекции, практические аудиторные занятия и самостоятельную работу студентов.

Целью лекций является изложение теоретического материала и иллюстрация его примерами. Основным теоретическим результатам должны сопутствовать пояснения об их приложениях к другим гуманитарным наукам.

Курс лекций должен строиться на основе четких формулировок важнейших положений дисциплины.

Целью практических занятий является закрепление теоретического материала и выработка навыков поведения в стрессовых ситуациях.

ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учебник для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. - 5-е издание, исправленное и дополненное - Москва: Аспект Пресс, 2018. - 360 с. - Текст: электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1039489>
2. Морозов, А. В. Деловая психология: учебник / А. В. Морозов. — 3-е изд. — Москва: Академический Проект, 2020. — 1040 с. — Текст: электронный. - URL: <https://e.lanbook.com/book/132404>

Дополнительная литература:

1. Аминов, И.И. Психология делового общения: учебник для студентов вузов / И.И. Аминов. - 2-е издание, переработанное и дополненное - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 287 с. - Текст: электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1028555>
2. Бороздина, Г.В. Психология делового общения: учебник/ Бороздина Г.В., 2-е издание - Москва: ИНФРА-М, 2017. - 295 с. - Текст: электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/762215>
3. Золотых, Н.В. Психология и конфликтология: учебное пособие/ Н.В.Золотых, А.В.Черняева; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Департамент научно-технологической политики и образования, Волгоградский государственный аграрный университет. – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2018. – 180 с. - Текст: электронный. - URL: <http://lib.volgau.com/MegaPro/Web/SearchResult/toPage/1>
4. Мальханова, И. А. Деловое общение: учебное пособие / И. А. Мальханова. — 6-е изд. — Москва: Академический Проект, 2020. — 246 с. — Текст: электронный. - URL: <https://e.lanbook.com/book/132393>
5. Максимов, В. Е. Коучинг от А до Я. Возможно все/ В.Е.Максимов. - СПб.: Издательство «Речь», 2004. - 272 с. – Режим доступа: https://www.koob.ru/maksimov_v/
6. Панфилова, А.П. Инновационные педагогические технологии: Активное обучение: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений /А.П.Панфилова. - М.: Издательский центр «Академия», 2009. - 192 с. – Режим доступа: http://www.al24.ru/wp-content/uploads/2014/04/%D0%BF%D0%B0%D0%BD_1.pdf
7. Панфилова, А.П. Игротехнический менеджмент. Интерактивные технологии для обучения и организационного развития персонала: Учебное пособие/ А.П.Панфилова. - СПб: ИВЭСЭП, «Знание», 2003. - 536 с. – Режим доступа: [al24.ru/wp-content/uploads/2014/03/пан_1.pdf](http://www.al24.ru/wp-content/uploads/2014/03/пан_1.pdf)
8. Черняева, А. В. Деловое общение: учебно-методическое пособие. Часть 2: Практика / А. В. Черняева; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Департамент научно-технологической политики и образования, Волгоградский государственный аграрный университет. – Волгоград: Издательство ВолГАУ, 2016. - 116 с. - Текст: электронный. - URL: <http://lib.volgau.com/MegaPro/Web/SearchResult/toPage/1>

9. Черняева, А.В. Психодиагностика: учебно-методическое пособие/ А.В.Черняева; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Департамент научно-технологической политики и образования, Волгоградский государственный аграрный университет. – Волгоград: ФГБОУ ВПО Волгоградский ГАУ, 2015. – 240 с. - Текст: электронный. - URL: <http://lib.volgau.com/MegaPro/Web/SearchResult/toPage/1>

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

1. Электронная библиотека психологической и деловой литературы. - Режим доступа: URL: <http://http://www.koob.ru/>

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Черняева Анна Валерьевна

ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Практикум

В авторской редакции

Компьютерная вёрстка

Подписано в печать 00.00.2021 Формат 60х84 ^{1/16}.

Усл.-печ. л. 7. Тираж 50 экз. Заказ 00.

ИПК ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ «Нива».
400002, Волгоград, пр. Университетский, 26.

**Министерство науки и высшего образования
Департамент координации деятельности организаций в сфере
сельскохозяйственных наук
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение
высшего образования
«Волгоградский государственный аграрный университет»**

Инженерно-технологический факультет

Кафедра: Педагогики и методики профессионального обучения

А. В. Черняева

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
по реализации форм контроля для обучающихся
по дисциплине «Психология и педагогика»**

Волгоград
Волгоградский ГАУ
2024

УДК 159.9+37

ББК 88+74

Ч-49

Рецензент –

кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Педагогика и методика профессионального обучения» ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ
А.Г.Родина

Черняева, Анна Валерьевна

Ч-49 Методические рекомендации по реализации форм контроля для обучающихся по дисциплине «Психология и педагогика» /А.В.Черняева. – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2024. - 36 с.

Методические рекомендации адресованы студентам очной и заочной форм обучения, освещают общие требования реализации форм контроля по дисциплине «Психология и педагогика» и предназначены для обучающихся при организации форм контроля.

В рекомендациях содержатся требования к содержанию самостоятельной деятельности студентов, предложены формы отчетности и примеры оформления отдельных компонентов реализации форм контроля, рекомендуемая литература.

Для обучающихся всех направлений подготовки (специальностей) всех форм обучения.

УДК

159.9+37

ББК 88+74

Рекомендовано методической комиссией инженерно-технологического факультета ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ (протокол № 5 от 25.01.2024 г.)

© ФГБОУ ВО «Волгоградский ГАУ»,
2024

© Черняева А.В., 2024

Содержание

Содержание	3
Пояснительная записка	4
Оценочные материалы для реализации форм контроля по дисциплине «Психология и педагогика»	5
Рекомендуемая литература	33

Пояснительная записка

Промежуточная аттестация обучающихся проверки отдельных компонентов реализации форм контроля по дисциплине «Психология и педагогика» позволяет определить степень достижения запланированных результатов обучения по дисциплине.

Подготовка к проверке отдельных компонентов реализации форм контроля заключается в установлении сроков ее проведения, в выборе объектов и форм проверки, в составлении вопросов для студентов.

Наиболее удобная форма проверки – проведение письменной контрольной работы либо письменные (интерактивные) ответы на вопросы тестов, соответствующих специфике дисциплины. Оптимальным является применение тестов в сочетании с другими формами контроля. Это обеспечивает максимально объективные оценки, как усвоению содержания обучения, так и мыслительной деятельности обучающегося.

Вопросы для проверки остаточных знаний составляются заблаговременно ведущим преподавателем по дисциплине. Количество и характер вопросов должны быть такими, чтобы на них можно было ответить в оптимальные сроки. Вопросы для проверки остаточных знаний должны существенно отличаться от вопросов к билетам для промежуточной аттестации.

Во-первых, в отличие от экзаменов и зачетов проверка остаточных знаний предусматривает выявление данных в укрупненном виде, без деталей и точных количественных характеристик.

Во-вторых, для того чтобы создать условия для более полного проявления обучающимися своих знаний, следует, по возможности, избавлять их от необходимости вспоминать то, что помнить не обязательно, а основные усилия направлять на раскрытие понимания соответствующих вопросов.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ФОРМ КОНТРОЛЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Психология и педагогика»

АННОТАЦИЯ

Дидактический тест составлен для проведения контрольного опроса студентов по дисциплине «Психология и педагогика».

Дидактический тест содержит 100 тестовых заданий.

Время, отводимое для выполнения - 40 минут.

Проверка тестового задания осуществляется с помощью утвержденного ключа.

ИНСТРУКЦИЯ

Уважаемые студенты!

Вашему вниманию представляется дидактический тест для проведения контрольного опроса по дисциплине «Конфликтология».

Вы должны выполнить предложенные Вам тестовые задания за 60 минут и определить правильные варианты ответов, проставив напротив каждого соответствующий, по Вашему мнению, знак «+».

При внесении в бланк ответов на тестовые задания Вы должны соблюдать правила заполнения бланка ответов в зависимости от вида тестового задания.

При выполнении заданий с формулировкой «**Дайте определение**» Вы должны дать правильный ответ и сделать запись в соответствующей колонке в бланке ответа.

При выполнении заданий с формулировкой **«Выберите номер правильного варианта ответа»** Вы должны выбрать **один** правильный ответ из предложенных и проставить его номер в соответствующую позицию в бланке ответа.

При выполнении заданий с формулировкой **«Установите соответствие»** Вы должны найти такие однозначные связи между позициями первого и второго столбиков, чтобы одной позиции первого столбика соответствовала только одна позиция второго, а повтор используемых позиций категорически запрещён.

При выполнении заданий с формулировкой **«Решите задачу»** Вы должны заполнить правильный ответ и проставить его в соответствующую пропущенную позицию в тексте.

Установленное соответствие внести в бланк ответа. При выполнении заданий с формулировкой **«Установите правильную последовательность»** необходимо расставить предложенные позиции в нужной последовательности и отразить её в ответе.

БЛАНК ОТВЕТА
на дидактический тест

для проведения контрольного опроса студентов
по дисциплине «Психология и педагогика»

ФИО

студента _____

Группа _____

— **Дата** _____

—

Тестовые задания по типу «Дать определение»

1. Перечислите когнитивные (познавательные) психические процессы

Ответ: _____

2. Что представляет собой фрустрация?

Ответ: _____

3. Что такое профессиональная деформация?

Ответ: _____

4. Что представляет собой коммуникация?

Ответ: _____

5. Какие три взаимосвязанные стороны общения выделяют в психологии?

Ответ: _____

6. Что представляет собой казуальная атрибуция?

Ответ: _____

7. Что представляет собой проекция?

Ответ: _____

8. Что представляет собой ригидность?

Ответ: _____

9. Укажите правильную последовательность уровней иерархической структуры потребностно-мотивационной сферы личности по А. Маслоу

Ответ: _____

10. Укажите ключевую характеристику эпилептоида согласно типологии личности по А.П.Егидесу?

Ответ: _____

11. Укажите ключевую характеристику гипотима согласно типологии личности по А.П.Егидесу?

Ответ: _____

12. Укажите ключевую характеристику психоастеноида согласно типологии личности по А.П.Егидесу?

Ответ: _____

13. Укажите ключевую характеристику шизоида согласно типологии личности по А.П.Егидесу?

Ответ: _____

14. Укажите ключевую характеристику паранойяла согласно типологии личности по А.П.Егидесу?

Ответ: _____

15. Укажите ключевую характеристику истериода согласно типологии личности А.П.Егидесу?

Ответ: _____

16. Что представляет собой стиль руководства (управления) коллективом?

Ответ: _____

17. Какие три стиля руководства получили наибольшее распространение?

Ответ: _____

18. Чем характеризуются авторитарный стиль руководства при принятии решений?

Ответ: _____

19. Чем характеризуются демократический стиль руководства при принятии решений?

Ответ: _____

20. Чем характеризуются либеральный стиль руководства при принятии решений?

Ответ: _____

21. Что представляет собой эустресс?

Ответ: _____

22. Что представляет собой дистресс?

Ответ: _____

23. Перечислите пять эффективных стратегий поведения в конфликте?

Ответ: _____

24. Что представляет собой боссинг?

Ответ: _____

25. Что представляет собой моббинг?

Ответ: _____

26. Дайте определение психологии как науки

Ответ: _____

27. Сколько взаимосвязанных научных этапов с позиций методологии науки выделилось в ходе истории психологии, что лежало в основе?

Ответ: _____

28. Дайте краткую характеристику условных особенностей становления психологии на 1-ом этапе?

Ответ: _____

29. Дайте краткую характеристику условных особенностей становления психологии на 2-ом этапе?

Ответ: _____

30. Дайте краткую характеристику условных особенностей становления психологии 3-ом этапе?

Ответ: _____

31. Дайте краткую характеристику условных особенностей становления психологии на 4-ом этапе?

Ответ: _____

32. Какое положение занимает психология в системе научного знания согласно Б.М. Кедрову (схематично)?

Ответ: _____

33. Уточните характер группировки психологических наук по В.Ганзену?

Ответ: _____

34. Уточните характер группировки психологических наук по К.К. Платонову?

Ответ: _____

35. Перечислите основные психические явления?

Ответ: _____

36. Дайте определение психическим процессам

Ответ: _____

37. Дайте определение психическим свойствам

Ответ: _____

38. Дайте определение психическим состояниям

Ответ: _____

39. Какие три взаимосвязанных блока выделяют в ходе обоснования психических процессов?

Ответ: _____

40. Что представляют собой исследовательские методы психологии?

Ответ: _____

41. Какие четыре формы исследовательских задач психологии было выделено А.Б. Орловым?

Ответ: _____

42. Перечислите четыре группы методов исследования по А.Б. Орлову

Ответ: _____

43. Какие виды основных эмпирических методов психологии по Б.Г. Ананьеву можно выделить?

Ответ: _____

44. Что представляет собой психоанализ как направление психологии?

Ответ: _____

45. Какие основные направления зарубежной психологии можно выделить?

Ответ: _____

46. Укажите правильную последовательность рассмотрения понятий
общих представлениях о личности?

Ответ: _____

47. Перечислите основные типы темперамента?

Ответ: _____

48. Что представляют собой акцентуации характера?

Ответ: _____

49. Что представляет собой понятие стресса?

Ответ: _____

50. Что представляет собой понятие конфликт?

Ответ: _____

Тестовые задания по типу «Выбрать номер правильного варианта ответа»

№	Содержание вопроса	Ответ
51	Согласно формуле «стимул-реакция» (S - R) предметом психологии является: а) поведение б) сознание в) стимулы г) эмоции	
52	Психологическая концепция, в которой утверждается, что	

	сущность внутриличностного конфликта состоит в преодолении противоречия между биологическими влечениями и социально-культурными нормами, между сознательным и бессознательным, принадлежит: а) З. Фрейду б) Дж. Уотсону в) В. Франклу г) А. Леонтьеву	
53	Неспособность человека быстро переключаться с одного вида деятельности на другой, с одной формы мышления на другую, трудность отказа от однажды принятого решения, способа мышления и действия связаны с таким свойством темперамента, как а) ригидность б) реактивность в) интроверсия г) сензитивность	
54	Чрезмерное усиление отдельных черт характера, при котором наблюдаются не выходящие за пределы нормы отклонения в психологии и поведении человека, называется а) стресс б) фрустрация в) акцентуация г) психопатия	
55	Коммуникативный барьер – это -	

	а) психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению б) сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми в) процесс, включающий в себя выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека г) процесс установления и развития контактов между людьми	
56	Переживание дискомфорта, возникающее из-за действий, идущих вразрез с собственными убеждениями – это: а) алалия б) ниже названные утверждения верны в) внутриличностный конфликт г) когнитивный диссонанс	
57	Сильное и относительно кратковременное эмоциональное переживание, сопровождаемое резко выраженными двигательными и висцеральными проявлениями, снижением волевого контроля – это: а) аффект б) стресс в) чувство г) настроение	
58	Совокупность бессознательных механизмов, функцией которых является сохранение целостности и стабильности личности путем редукции отрицательных переживаний, негативных эмоциональных состояний в стрессогенных, конфликтных,	

	фрустрирующих ситуациях, сопровождающихся чувством тревоги – это: а) невроз б) механизмы психологической защиты в) кинестезия г) диспарантность	
59	Стресс связан а) с постоянной неудовлетворенностью наличной ситуацией б) с неожиданной, трудной и острой ситуацией, требующей быстрой перестройки организма в) с неблагоприятными психотравмирующими воздействиями г) все ответы верны	
60	Конфликт внутри психического мира личности, представляющий собой столкновение ее противоположно направленных мотивов (потребностей, интересов, ценностей, целей, идеалов и пр.), называется: а) конструктивный б) деструктивный в) внутриличностный г) межличностный	
61	По мнению А. Маслоу потребностно-мотивационная сфера личности имеет иерархическую структуру, наивысшим уровнем которой выступает: а) потребность в принадлежности и любви б) физиологические потребности	

	-в) потребность в надежности и безопасности г) потребность в самоактуализации	
62	Типология темперамента по И. П.Павлову включает в себя а) 2 типа б) 3 типа в) 4 типа г) 5 типов	
63	Способ разрешения внутриличностных конфликтов, при котором происходит переход психической энергии в другие сферы деятельности личности, называется: а) идентификация б) сублимация в) регрессия г) идеализация	
64	Механизм психологической защиты, характеризующийся уподоблением себя значимому объекту (личности или группе), бессознательное копирование черт и манер другого – это: а) сублимация б) интроекция в) интеллектуализация г) идентификация	
65	Механизм психологической защиты, характеризующийся приписыванием другому человеку собственных чувств, желаний, качеств – это: а) проекция	

	б) рационализация в) регрессия г) компенсация	
66	Наука о закономерностях возникновения, развития и функционирования психики и сознания – это: а) психология б) социология в) философия г) культурология	
67	Оформление психологии как самостоятельной науки связано с деятельностью а) Аристотеля б) Р. Декарта в) В. Вундта г) З. Фрейда	
68	Основные этапы развития психологии включают: а) 2 этапа б) 3 этапа в) 4 этапа г) 5 этапов	
69	Высший уровень психического отражения человеком действительности, ее представленность в виде обобщающих образов и понятий, свойственный только человеку называется а) сознанием б) интеллектом	

	в) восприятием г) ощущением	
70	Дифференция психологических наук по К.К.Платонову представлена в виде а) цветка б) дерева в) спирали г) конуса	
71	Получение эмпирических данных посредством наблюдения субъекта за его собственными психическими процессами и состояниями в момент их протекания или вслед за ним а) интроспекция б) метод семантического дифференциала в) анализ продуктов деятельности г) метод проб и ошибок	
72	К основным формам проявления психики относятся а) психические процессы б) психические состояния в) психические свойства г) все вышеперечисленные утверждения верны	
73	Количественная обработка исследовательских данных осуществляется с помощью такой группы методов, как а) математические методы б) генетические методы в) клинические методы	

	г) психометрические методы	
74	Понятие «личность» в психологии имеет а) предполагает одно четкое определение б) предполагает два подхода к ее рассмотрению в) предполагает четыре подхода к ее рассмотрению г) предполагает многообразие подходов к ее рассмотрению	
75	Процесс и состояние настройки субъекта на восприятие приоритетной информации и выполнение поставленных задач – это: а) воля б) торможение в) внимание г) мышление	
76	Процесс создания образа в воображении, в ходе которого происходит «склеивание» различных, в реальной жизни не соединимых частей, называется а) заострением б) агглютинацией в) гиперболизацией г) типизацией	
77	Один из видов памяти, характеризующийся ограниченным временем хранения информации и ограниченным количеством удерживаемых элементов – это: а) долговременная б) произвольная	

	в) кратковременная г) произвольная	
78	Психический процесс, позволяющий представлять отсутствующий или реально несуществующий объект, удерживать его в сознании и мысленно манипулировать им называется а) воображение б) память в) восприятие г) мышление	
79	Количество объектов, которые могут быть правильно восприняты при кратковременном одновременном предъявлении – это: а) концентрация б) устойчивость в) распределение г) объем	
80	Создатель «Пирамиды потребностей»: а) В.Н.Мясищев б) А.Маслоу в) А.Адлер г) К.Хорни	

Тестовые задания по типу «Установить соответствие», «Установить правильную последовательность», «Решите задачу»

81. Установите соответствие между стилями лидерства и распределением ответственности:

1. авторитарный	А. полностью в руках руководителя
2 демократический	Б. полностью в руках исполнителей
3. либеральный	В. в соответствии с должностными полномочиями

Ответ: _____

82. Установите соответствие между стилями лидерства и их определениями:

1. авторитарный	А. характеризуется жесткостью, требовательностью, единоначалием, превалированием властных функций, строгим контролем и дисциплиной, ориентацией на результат, игнорированием социально-психологических факторов
2 демократический	Б. отличается низкой требовательностью, попустительством, отсутствием дисциплины и требовательности, пассивностью руководителя и потерей контроля над подчиненными, предоставлением им полной свободы действий
3. либеральный	В. опирается на коллегиальность, доверие, информирование подчиненных, инициативу, творчество, самодисциплину, сознательность, ответственность, поощрение, гласность, ориентацию не только на результаты, но и на

	способы их достижения

Ответ: _____

83. Укажите правильную последовательность взаимосвязанных уровней иерархической структуры потребностно-мотивационной сферы личности по А. Маслоу: потребность в принадлежности и любви (1); потребность в самоактуализации (2); физиологические потребности (3); потребность в уважении и самоуважении (4); потребность в надежности и безопасности (5)

Ответ: _____

84. Установите соответствие типов конфликтогенов между характером конфликтного взаимодействия и формой проявления:

1. прямое негативное отношение	А. восторженный рассказ о своих реальных и мнимых успехах
2. снисходительное отношение	Б. приказание, угроза; замечание, критика; обвинение, насмешка, издевка, сарказм
3. хвастовство	В. унижительное утешение; унижительная похвала; упрек; подшучивание
4. менторские отношения	Г. категоричные оценки, суждения, высказывания; навязывание своих советов, своей точки зрения; напоминания о неприятном; нравоучения и поучения

Ответ: _____

85. Установите соответствие между основными стратегиями выхода из конфликта и их определениями:

1. соперничество	А. рассматривается как вынужденный или добровольный отказ от борьбы и сдача своих позиций
2. компромисс	Б. предполагает стремление оппонентов к конструктивному обсуждению проблемы, рассмотрение другой стороны не как противника, а как союзника в поиске решения
3. сотрудничество	В. состоит в желании оппонентов завершить конфликт частичным отказом от части требований, которые ранее выдвигались, готовностью признать претензии другой стороны частично обоснованными, готовностью простить
4. приспособление или уступка	Г. заключается в навязывании другой стороне выгодного для себя решения
5. уход	Д. избегание решения проблемы, является попыткой выйти из конфликта при минимальных потерях

Ответ: _____

86. Вставьте пропущенные слова в текст. Интерпретация эпилептоидного психотипа личности по А.П.Егидесу: в изучении нового усидчив, стремится овладеть всеми возможными знаниями. В меру, но

без глубокого погружения в изучаемую тему, не склонен к творческой работе, скорее найдет себя в профессиях, где необходимо поддерживать порядок. По карьерной лестнице продвигается медленно и планомерно. В качестве руководителя очень к подчиненным, но умеет быстро принимать решения и ставить четкие задачи, склонен к Придает слишком большое значение внешней стороне вопроса и мелочам, склонен к и микроменеджменту, в то же время надежен и всегда выполняет свои обещания.

Ответ: _____

87. Вставьте пропущенные слова в текст. Определите какому типу личности по А.П.Егидесу соответствует данная интерпретация: это, человек-схема. Ярko выраженный тип, мысль превалирует над действием. Формалист, на работу обычно не опаздывают. В связи с их общей неординарностью с ними может по дороге что-то случиться. Рабочее место у него не обустроено, кругом беспорядок, мебель расшатана. Данный психотип малоэнергичен, днем они испытывают сонливость, а ночью, когда требования жизни минимизируются, они могут долго работать - читать, писать. Будучи эрудированными в научной литературе, потешаются над «неграмотностью» других психотипов. Часто агрессивность данного типа проявляется в юморотворчестве, направленном на людей по любому поводу.

Ответ: _____

88. Вставьте пропущенные слова в текст. Определите какому типу личности по А.П.Егидесу соответствует данная интерпретация: тип может на какое-то время взвалить на себя власть. Если вы начальник, имейте в виду, что там, где надо ударно что-то организовать (собрать металлолом и т.п.), на него можно опереться. Он неплохой организатор. Он может и более длительные сроки быть организатором, но под руководством других типов с лидерскими качествами. Он мгновенно переключается, бросает предыдущее дело и не приводит в порядок те вещи, которыми занимался раньше. Но зато его не раздражает беспорядок и у других людей. Он уживается с чужим беспорядком, не заводит своих порядков, и этим он легок в общении. И все же ему более свойственна анархия. Но и вне «революций» он далеко не законопослушен. Преступает скорее мелкие, чем серьезные, законы: нарушает правила дорожного движения, превышает скорость, едет на красный свет.

Ответ: _____

89. Вставьте пропущенные слова в текст. Определите какому типу личности по А.П.Егидесу соответствует данная интерпретация: самая ярко выраженная черта –, желание всегда быть в центре, иногда деструктивным способом, жажда постоянного или удивления, почитания, поклонения. Им не хватает чувства дистанции в отношении с людьми. Данный психотип стремится к власти, поэтому будет ожидать быстрого продвижения по карьерной лестнице. Руководитель данного типа труден в общении с подчиненными. Способен принимать решения в нестандартных ситуациях.

Ответ: _____

90. Вставьте пропущенные слова в текст. Определите какому типу личности по А.П.Егидесу соответствует данная интерпретация: ведущее качество личности здесь - более выраженная, чем у других людей, целеустремленность. Она съедает на своем пути буквально все. Прежде всего, в своем движении к цели в рамках своего интереса способен «пройти по головам». – интереса или дела, которому он служит всю жизнь, отдает всего себя и может мотивировать работать на это дело и других. тип очень активен, работает практически без отдыха, спит урывками, хронически недосыпает (склонен к перегрузкам).

Ответ: _____

91. Укажите правильную последовательность изменения этапов представлений о предметной области психологии в процессе исторического развития психологического знания: психология – наука о поведении (1); психология – учение о сознании (2); психология – наука о душе (3); психология – наука о психических процессах, свойствах и состояниях, осознаваемых и неосознаваемых человеком (4)

Ответ: _____

92. Установите соответствие между основанием основными этапами развития психологии и кругом изучаемых явлений:

1. Психология как	А. Начинается в XX в. Наблюдение за тем, что

наука о душе	можно непосредственно увидеть, а именно: поведенческие реакции, поступки человека. Мотивы, вызывающие поступки, не учитывались
2. Психология как наука о сознании	Б. Такое определение психологии было дано более 2-х тысяч лет назад. Наличием «psyche» пытались объяснить все непонятные явления в жизни человека
3. Психология как наука о поведении	В. Современный этап развития психологии характеризуется многообразием научных школ, течений, направлений
4. Психология как наука, изучающая факты, закономерности и механизмы психики	Г. Начинается с XVII в. В связи с развитием естественных наук. Основным методом изучения считалось наблюдение человека за самим собой и описание фактов способности думать, чувствовать, желать

Ответ: _____

93. Укажите последовательность взаимосвязанной дифференциации психологических наук по К.К. Платонову представленную в виде дерева: философские проблемы психологии (1), прикладные психологические науки (2), общая психология (3), зоопсихология, дифференциальная психология, социальная психология (4):

Ответ: _____

94. Установите соответствие между представлениями о предметной области психологии в процессе исторического развития психологического знания и учеными:

1. Аристотель	А. Поведение
2. В. Вундт	Б. Душа
3. Дж. Уотсон	В. Бессознательное
4. З. Фрейд	Г. Сознание

Ответ: _____

95. Укажите последовательность взаимосвязанных стадий стресса: стадия резистентности (1), стадия тревоги (2), стадия истощения (3):

Ответ: _____

96. Вставьте пропущенные слова в текст. С учетом психологических особенностей сотрудника и знанием рекомендаций по его адаптации согласно типам темперамента человека, определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Процесс адаптации не принесет работникам с подобным типом темперамента большое число неприятных ощущений и не повлечет за собой негативных последствий, а наоборот, «подстегнет» их на эффективную работу в новом коллективе и в новых условиях. Такому работнику необходимо давать поручения, связанные с ответственностью и самостоятельностью, применяя при этом умеренный, поручать, требующие высокой творческой активности и креативности, а также, учитывая тот факт, что подчиненный стремится сделать карьеру и чувствовать себя значимым,

создавать перспективу повышения; использовать его на прорывах, инновационных направлениях деятельности компании.

Ответ: _____

97. Вставьте пропущенные слова в текст. С учетом психологических особенностей сотрудника и знанием рекомендаций по его адаптации согласно типам темперамента человека, определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Проводя адаптацию работника с данным типом темперамента, следует тщательно контролировать этот процесс, проводить постоянный текущего эмоционального, психологического состояния адаптанта, а при выявлении малейших отклонений от нормального протекания процесса адаптации вносить соответствующие и своевременные коррективы. Следует также помнить, что такой подчиненный нуждается в постоянной эмоциональной и позитивной в случае достижений, в случае же ошибки — нежелательно его критиковать в присутствии других людей. Кроме того, такого работника не рекомендуется использовать на участках работы, связанных с риском и стрессом.

Ответ: _____

98. Вставьте пропущенные слова в текст. С учетом психологических особенностей сотрудника и знанием рекомендаций по его адаптации согласно типам темперамента человека, определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Рекомендуется использовать данный тип работников на участках работы, требующих хорошей концентрации, а также там, где нужно работать в

условиях однообразия и монотонии (составление отчетов, обобщение большого массива фактических данных). Он нуждается в длительной адаптации, новую информацию воспринимает с трудом, запоминает все долго, но глубоко и основательно. При формулировании нового задания ему необходимо давать время для, предлагать записать необходимые условия задачи; обязательно контролировать выполнение задания, стимулировать и «подгонять», держать контакт и заинтересовывать; активизировать инициативу. При изменении условий работы может временно снизить производительность.

Ответ: _____

99. С учетом психологических особенностей сотрудника и знанием рекомендаций по его адаптации согласно типам темперамента человека, определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Активен, энергичен, имеет высокую работоспособность и развитый самоконтроль, общителен, жизнерадостен, ориентирован на карьеру и хороший заработок, хорошо переносит перегрузки и эмоционально к неприятностям и тяжелым событиям, эмоционально, как говорят — «толстокожий». Трудовая адаптация не должна нанести существенный удар по эмоциональному, внутреннему состоянию, она пройдет достаточно спокойно, если увлекать такого работника новой задачей, стимулировать, контролировать выполнение задания; загружать новыми делами; поддерживать формально-деловые отношения с таким работником.

Ответ: _____

100. Вставьте пропущенные слова в текст. С учетом психологических особенностей сотрудника и знанием рекомендаций по его адаптации согласно типам темперамента человека, определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Отличается эмоциональной чувствительностью, долго переживает ошибки и неудачи, проявляет обидчивость, отличается высокой тревожностью, рисковать не любит, может расстраиваться при неудачах, женщины данного типа часто плачут. Тяжело переживают несправедливость и конфликты, склонны к самообвинению и самокопанию. Они ценят атмосферу в компании, по причине хороших отношений на работе переходить в другую организацию не будут даже тогда, когда там предложат более высокую заработную плату.

Ответ: _____

**Шкала и критерии оценивания знаний, умений, навыков
по результатам реализации форм контроля для обучающихся
по дисциплине «Психология и педагогика»**

Шкала оценивания	Критерии оценки
«Отлично»	Обучающийся дал от 91 до 100 % правильных ответов на тестовые задания
«Хорошо»	Обучающийся дал от 81 до 90 % правильных ответов на тестовые задания
«Удовлетворительно»	Обучающийся дал от 71 до 80 % правильных

	ответов на тестовые задания
«Неудовлетворительно»	Обучающийся дал менее 70 % правильных ответов на тестовые задания

Подпись студента _____

Оценка _____

Подпись проверяющего

Рекомендуемая литература

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учебник для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. - 5-е издание, исправленное и дополненное - Москва: Аспект Пресс, 2018. - 360 с. - Текст: электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1039489>
2. Гуревич, П. С. Психология: учебник / П.С. Гуревич. - 2-е изд. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 332 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - www.dx.doi.org/10.12737/5238. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1009054>
3. Золотых, Н.В. Психология и конфликтология: учебное пособие/ Н.В.Золотых, А.В.Черняева; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Департамент научно-технологической политики и образования, Волгоградский государственный аграрный университет. – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2018. – 180 с. - Текст: электронный. - URL: <https://lib.volgau.ru/MegaPro/Download/MObject/4099>
4. Крысько, В. Г. Психология. Курс лекций: Учебное пособие / Крысько В.Г. - М.:Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 251 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1010089>
5. Рапохин, Н. П. Прикладная психология: учебное пособие/ Н.П. Рапохин. - Москва: ИНФРА-М, 2020. - 430 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1030680>
6. Черняева, А. В. Психодиагностика: учебно-методическое пособие / А. А. Черняева; Волгоградский государственный университет, Инженерно-

технологический факультет, Кафедра "Педагогика и методика профессионального обучения". - Изд. 2-е перераб. и доп. - Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2021. - 276 с. - Текст: электронный. - URL: <https://lib.volgau.ru/MegaPro/Download/MObject/5115>

7. Черняева, А. В. Методические указания для обучающихся по аудиторной и внеаудиторной самостоятельной работе по дисциплинам психологического цикла / А. В. Черняева; Волгоградский государственный университет, Инженерно-технологический факультет, Кафедра "Педагогика и методика профессионального обучения". - Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2021. - 40 с. - Текст: электронный. - URL: <https://lib.volgau.ru/MegaPro/Download/MObject/5119>

8. Черняева, А. В. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по дисциплине "Психология" по реализации форм контроля для студентов очной, заочной, ССО заочной форм обучения по всем направлениям подготовки бакалавриата / А. В. Черняева; Волгоградский государственный университет, Инженерно-технологический факультет, Кафедра "Педагогика и методика профессионального обучения". - Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2021. - 36 с. - Текст: электронный. - URL: <https://lib.volgau.ru/MegaPro/Download/MObject/5097>

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. Электронная библиотека психологической и деловой литературы. - Режим доступа: URL: <http://http://www.koob.ru/>

2. Портал психологических изданий PsyJournals.ru. - Режим доступа: URL: <https://psyjournals.ru/>

[illegible]

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Черняева Анна Валерьевна

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
по реализации форм контроля для обучающихся
по дисциплине «Психология и педагогика»

В авторской редакции

Компьютерная вёрстка

Подписано в печать 00.00.2024 Формат 60х84 ^{1/16}.
Усл.-печ. л. 2,3. Тираж 50 экз. Заказ 00.
ИПК ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ «Нива».
400002, Волгоград, пр. Университетский, 26.

**Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Департамент образования, научно-технологической политики и
рыбохозяйственного комплекса
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение
высшего образования
«Волгоградский государственный аграрный университет»**

Инженерно-технологический факультет

Кафедра: Педагогики и методики профессионального обучения

А. В. Черняева

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
для обучающихся по аудиторной и внеаудиторной самостоятельной
работе по дисциплинам психологического цикла

Волгоград
Волгоградский ГАУ
2021

УДК 159.9

ББК 88

Ч-49

Рецензент –

кандидат технических наук, доцент кафедры «Педагогика и методика профессионального обучения» ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ *А.Ю. Китов*

Черняева, Анна Валерьевна

Ч-49 Методические указания для обучающихся по аудиторной и внеаудиторной самостоятельной работе по дисциплинам психологического цикла/А.В.Черняева. – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2021. - 36 с.

Методические указания для обучающихся по аудиторной и внеаудиторной самостоятельной работе в рамках изучения дисциплин психологического цикла носят общий характер и адресованы студентам очной, заочной, ССО заочной форм обучения по всем направлениям подготовки бакалавров.

159.9

УДК

ББК 88

Рекомендовано методической комиссией инженерно-технологического факультета ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ (протокол № _____ от _____ г.)

© ФГБОУ ВО «Волгоградский
ГАУ»

© Черняева А.В., 2021

Содержание:

Введение	5
Методические советы и рекомендации к заданиям	7
Методические рекомендации по подготовке к семинарским занятиям, зачетам, экзаменам	9
Общие методические рекомендации по видам работ	11
Подготовить конспект	11
Составить таблицу	12
Подготовить презентацию на тему	13
Подготовить к семинару	22
Подготовиться к практическому занятию	22
Решение производственной ситуации	23
Написать реферат на определенную тему	24
Написать эссе	30
Составить кроссворд по теме	31
Подготовить доклад	32
Заполнить шаблон технологической схемы	35
Тестирование	35
Составить тесты и эталоны ответов к ним	36
Написать рецензию по теме самостоятельной работы на выбранную книгу или статью по заданной теме	36
Выполнить аннотацию по теме	37
Визуализация данных	39
Разработка и использование учебных видеоматериалов в электронном курсе	40
Проектная деятельность студента	44
Общие рекомендации по защите проекта	47
Участие студентов в научно-исследовательской работе	50
Литература	52

УВАЖАЕМЫЙ СТУДЕНТ!

Методические указания по выполнению самостоятельных работ созданы Вам в помощь для работы на занятиях и во внеурочное время. Наличие положительной оценки (отметки о выполнении) каждого вида самостоятельной работы необходимо для получения зачета по дисциплинам психологического цикла и/или допуска к экзамену, поэтому в случае невыполнения работы по любой причине или получения неудовлетворительной оценки за самостоятельную работу Вы должны найти время для ее выполнения или пересдачи.

Внимание! Если в процессе выполнения заданий для самостоятельной работы возникают вопросы, разрешить которые Вам не удастся, необходимо обратиться к преподавателю для получения разъяснений.

Желаем Вам успехов!!!

Введение

При реализации образовательных курсов психологического цикла на современном этапе актуализируются инновационно-технологические изменения системы профессионального агробразования. Ориентированность реагирования на оперативные запросы современного рынка труда обуславливает мобильность высших учебных заведений Минсельхоза РФ к инновациям. На современном этапе в образовании востребованы высокий уровень знаний, академическая и социальная мобильность, профессионализм, готовность к самообразованию и самосовершенствованию. В связи с этим должны измениться подходы к планированию, организации учебно-воспитательной работы, в том числе и самостоятельной работы студентов. Прежде всего, это касается изменения характера и содержания учебного процесса, переноса акцента на проектный подход, который является не просто самоцелью, а средством достижения глубоких и прочных знаний, инструментом формирования у студентов активности и самостоятельности.

В данных методических указаниях акцентируется внимание на вопросах, связанных с внеаудиторной самостоятельной работой (далее самостоятельная работа) и ее организацией. Аудиторная и внеаудиторная самостоятельная работа студентов – планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская деятельность студентов, осуществляемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Действие Методических указаний распространяется на преподавателей кафедры и обучающихся, обучающихся по ООП ВО по всем формам освоения, включая ООП, реализуемые в сокращенные и (или) ускоренные сроки обучения Волгоградского ГАУ.

Настоящие Методические указания разработаны на основе следующих нормативных документов:

- Национальная доктрина образования Российской Федерации до 2025 г.» от 04.10.2000 года № 751;
- Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2025 годы;

- Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства на 2017 - 2025 годы;
- Ведомственная целевая программа «Обеспечение общих условий функционирования отраслей агропромышленного комплекса» на 2019 - 2025 годы;
- Стратегия развития аграрного образования в Российской Федерации до 2030 г;
- Государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования (далее именуется - ГОС);
- Федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования (далее именуется - ФГОС);
- Учебных планов образовательных программ, реализуемых в Волгоградском ГАУ.

Целью методических указаний является повышение эффективности учебного процесса, в том числе благодаря самостоятельной работе, в которой студент становится активным субъектом обучения, что означает:

- способность занимать в обучении активную позицию;
- готовность мобилизовать интеллектуальные и волевые усилия для достижения учебных целей;
- умение проектировать, планировать и прогнозировать учебную деятельность;
- привычку инициировать свою познавательную деятельность на основе внутренней положительной мотивации;
- осознание своих потенциальных учебных возможностей и психологическую готовность составить программу действий по саморазвитию.

Методические советы и рекомендации к заданиям

Для успешного выполнения самостоятельной работы студентов необходимо планирование и контроль со стороны преподавателей. Аудиторная самостоятельная работа выполняется студентами на лекциях, семинарских занятиях, и, следовательно, преподаватель должен заранее выстроить систему самостоятельной работы, учитывая все ее формы, цели, отбирая учебную и научную информацию и средства (методических) коммуникаций, продумывая роль студента в этом процессе и свое участие в нем.

Вопросы для самостоятельной работы студентов, указанные в рабочей программе дисциплины, предлагаются преподавателями в начале изучения дисциплины. Студенты имеют право выбирать дополнительно интересующие их темы для самостоятельной работы.

Содержание деятельности преподавателя и студента при выполнении самостоятельной работы представлено в таблице 1.

Таблица 1. Виды самостоятельной работы студентов

Репродуктивная самостоятельная работа	<u>Самостоятельное прочтение, просмотр, конспектирование учебной литературы, прослушивание лекций, заучивание, пересказ, запоминание, Интернет-ресурсы, повторение учебного материала и др.</u>
Познавательно-поисковая самостоятельная работа	Подготовка сообщений, докладов, выступлений на семинарских и практических занятиях, подбор литературы по дисциплинарным проблемам, написание рефератов, контрольных, курсовых работ и др.
Творческая самостоятельная работа	Написание рефератов, научных статей, участие в научно-исследовательской работе, подготовка дипломной работы (проекта). Выполнение специальных заданий и др., участие в студенческой научной конференции.

Все типы заданий, выполняемых студентами, в том числе в процессе самостоятельной работы, так или иначе содержат установку на приобретение и закрепление определенного Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования объема знаний, а также на формирование в рамках этих знаний некоторых навыков мыслительных операций - умения оценивать,

анализировать, сравнивать, комментировать и т.д. Некоторые задания требуют пояснения:

1. **Прокомментировать высказывание** - объяснить, какая идея заключена в отрывке, о какой позиции ее автора она свидетельствует.

2. **Сравнить** – выявить сходство и различие позиций по определенным признакам.

3. **Обосновать один из нескольких предложенных вариантов ответа** – привести аргументы в пользу правильности выбранного варианта ответа и указать, в чем ошибочность других вариантов.

4. **Аргументировать** (обосновать, доказать, объяснить) ответ – значит: а) оправдать (опровергнуть) некоторую точку зрения; б) обосновать свою точку зрения, опираясь на теоретические или практические обобщения, данные и т.д.

5. **Провести анализ** – разложить изучаемые явления на составные части, сопоставить их с целью выявления в них существенного, необходимого и определяющего.

6. **Тезисно изложить идею, концепцию, теорию** – используя материал учебных пособий и другой литературы, кратко, но не в ущерб содержанию сформулировать основные положения учения.

7. **Дать характеристику, охарактеризовать явления** – значит назвать существенные, необходимые признаки какого-либо явления (положения какой-либо теории) и выявить особенности.

8. **Изобразить схематически** – значит раскрыть содержание ответа в виде таблицы, рисунка, диаграммы и других графических форм.

Методические рекомендации по подготовке к семинарским занятиям, зачетам, экзаменам

Приступая к изучению новой учебной дисциплины, студенты должны ознакомиться с учебной программой, учебной, научной и методической литературой, имеющейся в библиотеке ВолГАУ, получить в библиотеке рекомендованные учебники и учебно-методические пособия, завести новую тетрадь для конспектирования лекций и работы с первоисточниками.

Помимо учебной, научной литературы студентами должны активно использоваться хрестоматии – сборники текстов, иллюстрирующих содержание учебника, а также словари, справочники. В хрестоматиях собраны материалы, которые позволяют расширить кругозор. При подготовке к семинарским занятиям, зачетам, экзаменам следует в полной мере использовать академический курс учебника, рекомендованного преподавателем. Они дают более углубленное представление о проблемах, получивших систематическое изложение в учебнике. Работа с хрестоматией позволит студенту самостоятельно изучить документы, фрагменты источников, другие произведения, разъясняющие сущность изучаемого вопроса.

Студентам рекомендуется самостоятельно выполнять доклады, индивидуальные письменные задания и упражнения, предлагаемые при подготовке к семинарским занятиям. Работа, связанная с решением этих задач и упражнений, представляет собой вид интеллектуальной практической деятельности. Она способствует выработке умения и привычки делать что-либо правильно, а также закреплению навыков и знаний по проблеме.

В ходе самостоятельной подготовки к семинарским занятиям, особенно по дисциплинам психологического цикла, студентами может использоваться, к примеру, так называемый метод контрфактического моделирования событий, который научит их самостоятельно рассуждать о минувших, а также современных событиях, покажет мотивы принятия людьми решений, причины совершенных ошибок.

Такая работа, в процессе которой студенту приходится сравнивать, сопоставлять, выявлять логические связи и отношения, применять методы анализа и синтеза, позволит успешно в дальнейшем подготовиться к зачетам, экзаменам и тестированию. Тестирование

ориентировано в целом на проверку блоков проблем, способствует систематизации изученного материала, проверке качества его усвоения.

Серьезная и методически грамотно организованная работа по подготовке к семинарским занятиям, написанию письменных работ значительно облегчит подготовку к экзаменам и зачетам. Основными функциями экзамена, зачета являются: обучающая, оценочная и воспитательная.

Экзамены и зачеты позволяют выработать ответственность, трудолюбие, принципиальность. При подготовке к зачету, экзамену студент повторяет, как правило, ранее изученный материал.

В этот период сыграют большую роль правильно подготовленные заранее записи и конспекты. Студенту останется лишь повторить пройденное, учесть, что было пропущено, восполнить пробелы при подготовке к семинарам, закрепить ранее изученный материал.

Общие методические рекомендации по видам работ

Вид работы: Подготовка конспекта

Инструкция по выполнению самостоятельной работы

Хорошо составленный конспект помогает усвоить материал. В конспекте кратко излагается основная сущность учебного материала, приводятся необходимые обоснования, табличные данные, схемы, эскизы, расчеты и т.п. Конспект целесообразно составлять целиком на тему. При этом имеется возможность всегда дополнять составленный конспект вырезками и выписками из журналов, газет, статей, новых учебников, брошюр по обмену опытом, данных из Интернета и других источников. Таким образом, конспект становится сборником необходимых материалов, куда студент вносит всё новое, что он изучил, узнал. Такие конспекты представляют, большую ценность при подготовке к занятиям.

1. Первичное ознакомление с материалом изучаемой темы по тексту учебника, картам, дополнительной литературе.

2. Выделение главного в изучаемом материале, составление обычных кратких записей.

3. Подбор к данному тексту опорных сигналов в виде отдельных слов, определённых знаков, графиков, рисунков.

4. Продумывание схематического способа кодирования знаний, использование различного шрифта и т.д.

5. Составление опорного конспекта.

Форма контроля и критерии оценки

«6» Полнота использования учебного материала. Объём конспекта – 1 тетрадная страница на один раздел или один лист формата А 4. Логика изложения (наличие схем, количество смысловых связей между понятиями). Наглядность (наличие рисунков, символов, и пр.; аккуратность выполнения, читаемость конспекта). Грамотность (терминологическая и орфографическая). Отсутствие связанных предложений, только опорные сигналы – слова, словосочетания, символы. Самостоятельность при составлении.

«5» Полнота использования учебного материала. Объём конспекта – 1 тетрадная страница на один раздел или один лист формата А 4. В

логике изложения (наличие схем, количество смысловых связей между понятиями) имеются незначительные погрешности. Наглядность (наличие рисунков, символов, и пр.; аккуратность выполнения, читаемость конспекта). Грамотность (терминологическая и орфографическая). Отсутствие связанных предложений, только опорные сигналы – слова, словосочетания, символы. Самостоятельность при составлении.

«4» Использование учебного материала не полное. Объём конспекта – 1 тетрадная страница на один раздел или один лист формата А 4. Не достаточно логично изложено (наличие схем, количество смысловых связей между понятиями). Наглядность (наличие рисунков, символов, и пр.; аккуратность выполнения, читаемость конспекта). Грамотность (терминологическая и орфографическая). Отсутствие связанных предложений, только опорные сигналы – слова, словосочетания, символы. Самостоятельность при составлении.

«3» Использование учебного материала не полное. Объём конспекта – менее одной тетрадной страницы на один раздел или один лист формата А 4. Не достаточно логично изложено (наличие схем, количество смысловых связей между понятиями). Наглядность (наличие рисунков, символов, и пр.; аккуратность выполнения, читаемость конспекта). Грамотность (терминологическая и орфографическая). Отсутствие связанных предложений, только опорные сигналы – слова, словосочетания, символы. Самостоятельность при составлении. Не разборчивый почерк.

«2» Использование учебного материала не полное. Объём конспекта – менее одной тетрадной страницы на один раздел или один лист формата А 4. Отсутствуют схемы, количество смысловых связей между понятиями. Отсутствует наглядность (наличие рисунков, символов, и пр.; аккуратность выполнения, читаемость конспекта). Допущены ошибки терминологические и орфографические. Отсутствие связанных предложений, только опорные сигналы – слова, словосочетания, символы. Не самостоятельность при составлении. Не разборчивый почерк.

Вид задания: Составить таблицу

Инструкция по выполнению самостоятельной работы

Внимательно прочитать текст лекции или соответствующий параграф учебника. Продумать «конструкцию» таблицы, расположение порядковых номеров, терминов, примеров и пояснений (и прочего). Начертить таблицу и заполнить ее графы необходимым содержанием.

Форма контроля и критерии оценки.

Задание должно быть выполнено в тетради для самостоятельных работ или в рабочей тетради.

«Отлично» выставляется в случае, если таблица выполнена аккуратно, все примеры номенклатуры указаны верно, примеры соответствуют определению, термины записаны понятно и правильно.

«Хорошо» выставляется в случае, если таблица содержит 1-2 неточности или недостаточно полно раскрыта тема.

«Удовлетворительно» - в случае, если таблица выполнена неаккуратно, примеры приведены с многочисленными неточностями.

«Неудовлетворительно» - таблица выполнена небрежно, примеры с ошибками, названия неполные.

Вид работы: Подготовить презентацию на тему

Инструкция по выполнению самостоятельной работы

Правила оформления компьютерных презентаций

Общие правила дизайна

Многие дизайнеры утверждают, что законов и правил в дизайне нет. Есть советы, рекомендации, приемы. Дизайн, как всякий вид творчества, искусства, как всякий способ одних людей общаться с другими, как язык, как мысль — обойдет любые правила и законы. Однако, можно привести определенные рекомендации, которые следует соблюдать, до тех пор, пока Вы не почувствуют в себе силу и уверенность сочинять собственные правила и рекомендации.

Правила шрифтового оформления:

Шрифты с засечками читаются легче, чем гротески (шрифты без засечек);

Для основного текста не рекомендуется использовать прописные буквы.

Шрифтовой контраст можно создать посредством: размера шрифта, толщины шрифта, начертания, формы, направления и цвета.

Правила выбора цветовой гаммы.

Цветовая гамма должна состоять не более чем из двух-трех цветов.

Существуют не сочетаемые комбинации цветов.

Черный цвет имеет негативный (мрачный) подтекст.

Белый текст на черном фоне читается плохо (инверсия плохо читается).

Правила общей композиции.

На полосе не должно быть больше семи значимых объектов, так как человек не в состоянии запомнить за один раз более семи пунктов чего-либо. Логотип на полосе должен располагаться справа внизу (слева наверху и т. д.). Логотип должен быть простой и лаконичной формы. Дизайн должен быть простым, а текст — коротким. Изображения домашних животных, детей, женщин и т.д. являются положительными образами. Крупные объекты в составе любой композиции смотрятся довольно плохо. Аршинные буквы в заголовках, кнопки навигации высотой в 40 пикселей, верстка в одну колонку шириной в 600 точек, разделитель одного цвета, растянутый на весь экран — все это придает презентации непрофессиональный вид. Не стоит забывать, что на каждое подобное утверждение есть сотни примеров, доказывающих обратное. Поэтому приведенные утверждения нельзя назвать общими и универсальными правилами дизайна, они верны лишь в определенных случаях.

Рекомендации по дизайну презентации

Чтобы презентация хорошо воспринималась слушателями и не вызывала отрицательных эмоций (подсознательных или вполне осознанных), необходимо соблюдать правила ее оформления.

Презентация предполагает сочетание информации различных типов: текста, графических изображений, музыкальных и звуковых эффектов, анимации и видеофрагментов. Поэтому необходимо учитывать специфику комбинирования фрагментов информации различных типов. Кроме того, оформление и демонстрация каждого из перечисленных типов информации также подчиняется определенным правилам. Так, например, для текстовой информации важен выбор шрифта, для графической — яркость и насыщенность цвета, для наилучшего их совместного восприятия необходимо оптимальное взаиморасположение на слайде.

Рекомендации по оформлению и представлению на экране материалов различного вида.

Текстовая информация размер шрифта: 24–54 пункта (заголовки), 18–36 пунктов (обычный текст); цвет шрифта и цвет фона должны контрастировать (текст должен хорошо читаться), но не резать глаза; тип шрифта: для основного текста гладкий шрифт без засечек (Arial,Tahoma,Verdana), для заголовка можно использовать декоративный шрифт, если он хорошо читаем; курсив, подчеркивание, жирный шрифт, прописные буквы рекомендуется использовать только для смыслового выделения фрагмента текста.

Графическая информация рисунки, фотографии, диаграммы призваны дополнить текстовую информацию или передать ее в более наглядном виде; желательно избегать в презентации рисунков, не несущих смысловой нагрузки, если они не являются частью стилевого оформления; цвет графических изображений не должен резко контрастировать с общим стилевым оформлением слайда; иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом; если графическое изображение используется в качестве фона, то текст на этом фоне должен быть хорошо читаем.

Анимационные эффекты используются для привлечения внимания слушателей или для демонстрации динамики развития какого-либо процесса. В этих случаях использование анимации оправдано, но не стоит чрезмерно насыщать презентацию такими эффектами, иначе это вызовет негативную реакцию аудитории.

Звуковое сопровождение должно отражать суть или подчеркивать особенность темы слайда, презентации; необходимо выбрать оптимальную громкость, чтобы звук был слышен всем слушателям, но не был оглушительным; если это фоновая музыка, то она должна не отвлекать внимание слушателей и не заглушать слова докладчика.

Чтобы все материалы слайда воспринимались целостно, и не возникало диссонанса между отдельными его фрагментами, необходимо учитывать общие правила оформления презентации.

Единое стилевое оформление стиль может включать: определенный шрифт (гарнитура и цвет), цвет фона или фоновый рисунок, декоративный элемент небольшого размера и др.;

Рекомендуется использовать в стилевом оформлении презентации не более 3 цветов и не более 3 типов шрифта;

Оформление слайда не должно отвлекать внимание слушателей от его содержательной части; все слайды презентации должны быть выдержаны в одном стиле;

Содержание и расположение информационных блоков на слайде информационных блоков не должно быть слишком много (3-6);

Рекомендуемый размер одного информационного блока — не более 1/2 размера слайда;

Желательно присутствие на странице блоков с разнотипной информацией (текст, графики, диаграммы, таблицы, рисунки), дополняющей друг друга; ключевые слова в информационном блоке необходимо выделить;

Информационные блоки лучше располагать горизонтально, связанные по смыслу блоки — слева направо;

Наиболее важную информацию следует поместить в центр слайда; логика предъявления информации на слайдах и в презентации должна соответствовать логике ее изложения.

Помимо правильного расположения текстовых блоков, нужно не забывать и об их содержании — тексте. В нем ни в коем случае не должно содержаться орфографических ошибок. Также следует учитывать общие правила оформления текста. После создания презентации и ее оформления, необходимо отрепетировать ее показ и свое выступление, проверить, как будет выглядеть презентация в целом (на экране компьютера или проекционном экране), насколько скоро и адекватно она воспринимается из разных мест аудитории, при разном освещении, шумовом сопровождении, в обстановке, максимально приближенной к реальным условиям выступления.

Рекомендации к содержанию презентации.

По содержанию

На слайдах презентации не пишется весь тот текст, который произносит докладчик (во-первых, в этом случае сам факт произнесения доклада теряет смысл, так как аудитория обычно умеет читать, а во-вторых, длинный текст на слайде плохо воспринимается и только мешает слушанию и пониманию смысла).

Текст на слайде должен содержать только ключевые фразы (слова), которые докладчик развивает и комментирует устно. Если презентация является основой устного доклада, то по европейским и американским правилам второй слайд должен содержать краткое перечисление всех

основных вопросов, которые будут рассмотрены в докладе. Это нечасто встречается даже на «научных» конференциях, но практика показывает, что правило – чрезвычайно полезное: дисциплинирует докладчика, концентрирует внимание слушателей, а, кроме того, во время создания такого слайда от автора требуется очень четко выделить и сформулировать ключевые проблемы доклада.

Если презентация имеет характер игры, викторины, или какой-либо другой, который требует активного участия аудитории, то на каждом слайде должен быть текст только одного шага, или эти «шаги» должны появляться на экране постепенно.

По оформлению

На первом слайде пишется не только название презентации, но и имена авторов (в студенческом случае – и руководителя проекта) и дата создания.

Каждая прямая цитата, которую комментирует или даже просто приводит докладчик (будь то эпиграф или цитаты по ходу доклада) размещается на отдельном слайде, обязательно с полной подписью автора (имя и фамилия, инициалы и фамилия, но ни в коем случае – одна фамилия, исключение – псевдонимы).

Допустимый вариант – две небольшие цитаты на одну тему на одном слайде, но не больше.

Все схемы и графики должны иметь названия, отражающие их содержание.

Подбор шрифтов и художественное оформление слайдов должны не только соответствовать содержанию, но и учитывать восприятие аудитории. Например, сложные рисованные шрифты часто трудно читаются, тогда как содержание слайда должно восприниматься все сразу – одним взглядом.

На каждом слайде выставляется колонтитул, включающий фамилию автора и/или краткое название презентации и год создания (например, в презентации «Психоаналитическое направление и его влияние на развитие психологии» в колонтитуле стояло: «Иванова. Рсихология. 2015»), номер слайда.

В конце презентации представляется список использованных источников, оформленный по правилам библиографического описания.

Правила хорошего тона требуют, чтобы последний слайд содержал выражение благодарности тем, кто прямо или косвенно помогал в работе над презентацией.

Кино и видеоматериалы оформляются титрами, в которых указываются: название фильма (репортажа), год и место выпуска, авторы идеи и сценария, руководитель проекта.

Правила компьютерного набора текста при создании презентаций

Общие правила оформления текста

Точка в конце заголовка и подзаголовках, выключенных отдельной строкой, не ставится.

Если заголовок состоит из нескольких предложений, то точка не ставится после последнего из них.

Порядковый номер всех видов заголовков, набираемый в одной строке с текстом, должен быть отделен пробелом независимо от того, есть ли после номера точка.

Точка не ставится в конце подрисуночной подписи, в заголовке таблицы и внутри нее.

При отделении десятичных долей от целых чисел лучше ставить запятую (0,158), а не точку (0.158).

Перед знаком препинания пробел не ставится (исключение составляют открывающиеся парные знаки, например, скобки, кавычки).

После знака препинания пробел обязателен (если этот знак не стоит в конце абзаца).

Тире выделяется пробелами с двух сторон.

Дефис пробелами не выделяется.

Числительные порядковые и количественные выражаются в простом тексте словами (обычно, однозначные при наличии сокращенных наименований), цифрами (многозначные и при наличии сокращенных обозначений) и смешанным способом (после десятков тысяч часто применяются выражения типа 25 тыс.), числительные в косвенных падежах набирают с так называемыми наращениями (6-го).

В наборе встречаются арабские и римские цифры.

Индексы и показатели между собой и от предшествующих и последующих элементов набора не должны быть разделены пробелом (H₂O, м³/с).

Нельзя набирать в разных строках фамилии и инициалы, к ним относящиеся, а также отделять один инициал от другого.

Не следует оставлять в конце строки предлоги и союзы (из одной-трех букв), начинающие предложение, а также однобуквенные союзы и предлоги в середине предложений.

Последняя строка в абзаце не должна быть слишком короткой.

Надо стараться избегать оставления в строке или переноса двух букв.

Текст концевой строки должен быть в 1,5-2 раза больше размера абзацного отступа, т.е. содержать не менее 5-7 букв.

Если этого не получается, необходимо вогнать остаток текста в предыдущие строки или выгнать из них часть текста.

Это правило не относится к концевым строкам в математических и статистических рассуждениях, когда текст может быть совсем коротким, например "и", "или" и т.п.

Знаки процента (%) применяют только с относящимися к ним числами, от которых они не отделяются.

Знаки градуса (°), минуты ('), секунды (") от предыдущих чисел не должны быть отделены пробелом, а от последующих чисел должны быть отделены пробелом (10° 15').

Формулы в текстовых строках набора научно-технических текстов должны быть отделены от текста на пробел или на двойной пробел.

Формулы, следующие в текстовой строке одна за другой, должны быть отделены друг от друга удвоенными пробелами.

Знаки номера (№) и параграфа (§) применяют только с относящимися к ним числами и отделяются пробелом от них и от остального текста с двух сторон.

Сдвоенные знаки набираются вплотную друг к другу. Если к знаку относится несколько чисел, то между собой они отделяются пробелами. Нельзя в разных строках набирать знаки и относящиеся к ним цифры.

В русском языке различают следующие виды сокращений: буквенная аббревиатура — сокращенное слово, составленное из первых букв слов, входящих в полное название (РФ, вуз); сложносокращенные слова, составленные из частей сокращенных слов (колхоз) или усеченных и полных слов (Моссовет), и графические сокращения по начальным буквам (г. — год), по частям слов (см. — смотри), по характерным буквам (млрд — миллиард), а также по начальным и конечным буквам (ф-ка — фабрика). Кроме того, в текстах применяют буквенные обозначения единиц физических величин. Все буквенные аббревиатуры набирают прямым шрифтом без точек и без разбивки

между буквами, сложносокращенные слова и графические сокращения набирают как обычный текст.

В выделенных шрифтами текстах все эти сокращения набирают тем же, выделительным шрифтом.

Специфические требования при компьютерном наборе текста

При наборе текста одного абзаца клавиша «Перевод строки» («Enter») нажимается только в конце этого абзаца.

Между словами нужно ставить ровно один пробел.

Равномерное распределение слов в строке текстовым процессором выполняется автоматически.

Абзацный отступ (красную строку) устанавливать с помощью пробелов запрещено; для этого используются возможности текстового процессора (например, можно использовать бегунки на горизонтальной полосе прокрутки или табулятор).

Знак неразрывный пробел (Вставка → Символ, вкладка Специальные знаки или комбинация клавиш CTRL+SHIFT+пробел) препятствует символам, между которыми он поставлен, располагаться на разных строчках, и сохраняется фиксированным при любом выравнивании абзаца (не может увеличиваться, в отличие от обычного пробела).

Выделением называют особое оформление отдельных слов или частей текста, которое подчеркивает их значение. Все виды выделений делят на три группы: шрифтовые выделения, выполняемые путем замены характера или начертания шрифта, — набор курсивом, полужирным, жирным, полужирным курсивом, прописными или капитальными буквами, шрифтами другого кегля или даже другой гарнитуры; нешрифтовые выделения, выполняемые путем изменения расстояний между буквами (набор вразрядку) или между строками набора (дополнительные отбивки отдельных строк), изменения формата набора (набор «в красную строку», набор с одно- или двусторонними втяжками), подчеркивания текста тонкими или полужирными линейками или заключения отдельных частей текста в рамки и т. п.; комбинированные выделения, выполняемые одновременно двумя способами, например, набор полужирным вразрядку, набор полужирным шрифтом увеличенного кегля с выключкой в «красную строку» и дополнительными отбивками, набор курсивом с заключением текста в рамку и т. п.

Шрифтовые выделения (курсивом, полужирным, жирным) должны быть выполнены шрифтами той же гарнитуры и кегля, что и основной текст.

Знаки препинания, следующие за выделенной частью текста, должны быть набраны шрифтом основного текста.

В текстовом наборе абзацные отступы должны быть строго одинаковыми во всем документе, независимо от кегля набора отдельных частей текста.

Знак тире, или длинное тире, может быть набрано с помощью одновременного нажатия комбинации клавиш CTRL+SHIFT+серый минус (серый минус располагается на цифровой клавиатуре, справа) или Вставка → Символ, вкладка Специальные знаки.

Общие правила оформления презентации

Дизайн

Выберите готовый дизайн или создайте свой так, чтобы он соответствовал Вашей теме, не отвлекал слушателей.

Титульный лист

1. Название презентации.
2. Автор: ФИО, студента, место учебы, год.
3. Логотип (по желанию).

Второй слайд «Содержание» – список основных вопросов, рассматриваемых в содержании. Лучше оформить в виде гиперссылок (для интерактивности презентации).

Заголовки

1. Все заголовки выполнены в едином стиле (цвет, шрифт, размер, начертание).
2. В конце точка НИКОГДА не ставится (наверное, можно сделать исключение только для учеников начальной школы).
3. Анимация, как правило, не применяется.

Текст

1. Форматируется по ширине.
2. Размер и цвет шрифта подбираются так, чтобы было хорошо видно.
3. Подчеркивание НЕ используется, т.к. оно в документе указывает на гиперссылку.
4. Элементы списка отделяются точкой с запятой. В конце обязательно ставится точка.

Пример 1.

Виды социальной перцепции:

- эмпатия;
- каузальная атрибуция;
- идентификация.

Обратите внимание, что после двоеточия все элементы списка пишутся с маленькой буквы! Если список начинается сразу, то первый элемент записывается с большой буквы, далее – маленькими.

5. На схемах текст лучше форматировать по центру.
6. В таблицах – по усмотрению автора.
7. Обычный текст пишется без использования маркеров списка.
8. Выделяйте главное в тексте другим цветом (желательно все в едином стиле).

Графика

1. Используйте четкие изображения с хорошим качеством.
2. Лучше растровые изображения (в формате jpg) заранее обработать в любом графическом редакторе для уменьшения размера файла. Если такой возможности нет, используйте панель «Настройка изображения».

Анимация

Используйте только в том случае, когда это действительно необходимо. Лишняя анимация только отвлекает.

Список литературы

1. Сначала указывается фамилия (в алфавитном порядке) и через запятую инициалы.
2. Пишется название источника (без кавычек).
3. Ставится вертикальный slash/stroke/solidus.
4. Ставится тире и указывается место издания.
5. Через двоеточие указывается издательство (без кавычек).
6. После запятой пишется год издания.
7. Через тире указывается количество страниц.

Пример:

1. Золотых, Н.В. Психология и конфликтология: учебное пособие/ Н.В.Золотых, А.В.Черняева; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Департамент научно-технологической политики и образования, Волгоградский государственный аграрный университет. – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2018. – 180 с.

Интернет-ресурсы: указывается полный адрес в виде гиперссылки, например: Черняева, А.В. Психологическая подготовка к действиям в экстремальных ситуациях: методические рекомендации для самостоятельной работы студентов, А.В.Черняева; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Департамент научно-технологической политики и образования, Волгоградский государственный аграрный университет. – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2019. - 36 с. - Текст: электронный. - URL: <http://lib.volgau.com/MegaPro/Web/SearchResult/toPage/1>

Для правильной работы презентации все вложенные файлы (документы, видео, звук и пр.) размещайте в ту же папку, что и презентацию.

Правила оформления презентаций

1. Общие требования к смыслу и оформлению:

Всегда необходимо отталкиваться от целей презентации и от условий прочтения. Презентации должны быть разными — своя на каждую ситуацию. Презентация для выступления, презентация для отправки по почте или презентация для личной встречи значительно отличаются.

Представьте себя на месте просматривающего.

2. Общий порядок слайдов:

Титульный;

План презентации (практика показывает, что 5-6 пунктов — это максимум, к которому не следует стремиться);

Основная часть;

Заключение (выводы);

Спасибо за внимание (подпись).

3. Требования к оформлению диаграмм:

У диаграммы должно быть название или таким названием может служить заголовок слайда;

Диаграмма должна занимать все место на слайде;

Линии и подписи должны быть хорошо видны.

4. Требования к оформлению таблиц:

Название для таблицы;

Читаемость при невчитываемости;

Отличие шапки от основных данных.

5. Последний слайд (любое из перечисленного):

Спасибо за внимание;

Вопросы;

Подпись;

Контакты.

Форма контроля и критерии оценки

Презентацию необходимо предоставить преподавателю для проверки в электронном виде.

«Отлично» выставляется в случае, если презентация выполнена аккуратно, примеры проиллюстрированы, полностью освещены все обозначенные вопросы.

«Хорошо» выставляется в случае, если работа содержит небольшие неточности.

«Удовлетворительно» - в случае, если презентация выполнена неаккуратно, не полностью освещены заданные вопросы.

«Неудовлетворительно» - работа выполнена небрежно, не соблюдена структура, отсутствуют иллюстрации.

Вид работы: Подготовка к семинару

Инструкция по выполнению самостоятельной работы

Подготовка к семинару

Семинар (от латинского *seminarium* «рассадник»; переноси «школа») — это особая форма учебно-теоретических занятий которая, как правило, служит дополнением к лекционному курсу. Семинар обычно посвящен детальному изучению отдельной темы.

Этапы подготовки к семинару:

- проанализируйте тему семинара, подумайте о цели и основных проблемах, вынесенных на обсуждение;
- внимательно прочитайте материал, данный преподавателем по этой теме на лекции;
- - изучите рекомендованную литературу, делая при этом конспекты прочитанного или выписки, которые понадобятся при обсуждении на семинаре;
- постарайтесь сформулировать свое мнение по каждому вопросу и аргументированно его обосновать;
- запишите возникшие во время самостоятельной работы с учебниками и научной литературой вопросы, чтобы затем на семинаре получить на них ответы.

Вид работы: Подготовка к практическому занятию

Инструкция по выполнению самостоятельной работы

Подготовка к практическим занятиям

Практическое занятие — это одна из форм учебной работы, которая ориентирована на закрепление изученного теоретического материала, его более глубокое усвоение и формирование умения применять теоретические знания в практических, прикладных целях. Особое внимание на практических занятиях уделяется выработке учебных или профессиональных навыков. Такие навыки формируются в процессе выполнения конкретных заданий — упражнений, задач и т. п. — под руководством и контролем преподавателя.

Этапы подготовки к практическому занятию: освежите в памяти теоретические сведения, полученные на лекциях и в процессе самостоятельной работы, подберите необходимую учебную и справочную литературу (сборники содержащие описание и методику применения диагностических методик или содержащие описание игр и упражнений). Определитесь в целях и специфических особенностях (индивидуально-типологические особенности личности) предстоящей диагностической работы. Отберите те диагностические методики или игры и упражнения, которые позволят в полной мере реализовать цели и задачи предстоящей диагностической работы. Еще раз проверьте соответствие отобранных методик особенностям развития конкретного человека.

Вид работы: Решение производственной ситуации

Инструкция по выполнению самостоятельной работы

1. Этап: практический анализ ситуации (действующие лица, обстоятельства) определение проблемы.

2. Этап: определение проблемных узлов (возможные причины и прогнозируемые последствия развития ситуации).

3. Этап: условное прогнозирование развития ситуации.

Определение окончательной гипотезы, формулировка решения ситуации, обязательна опора на принципы профессиональной этики.

Определение способов и методов воздействия. Формулировка итоговых выводов.

4. Этап: решение – ответ строится в соответствии с примерным планом:

- анализ ситуации, с примерами из задания, доказательствами из теоретического материала по учебным дисциплинам, обязательное использование профессиональных терминов. Если есть необходимость проанализировать ошибочные или правильные действия участников (обоснованная личная позиция приветствуется);
- предлагаемые варианты действий, обоснованные теоретически и, желательно, подкрепленные практическим личным опытом;
- прогноз вероятностного развития ситуации, обоснованный и доказательный.

Критерии оценки:

Оценка «6» (отлично) выставляется в случае полного рассмотрения вопроса, аргументированного выражения своей позиции, отсутствия ошибок, грамотного текста, точность формулировок и т.д.;

Оценка «5» (отлично) выставляется в случае полного рассмотрения вопроса, аргументированного выражения своей позиции, допущение незначительных ошибок, грамотного текста, точность формулировок и т.д.;

Оценка «4» (хорошо) выставляется в случае полного выполнения всего объема работ при наличии несущественных ошибок, не повлиявших на общий результат работы и т.д.;

Оценка «3» (удовлетворительно) выставляется в случае недостаточно полного рассмотрения проблемы, при наличии ошибок, которые не оказали существенного влияния на окончательный результат.;

Оценка «2» (неудовлетворительно) выставляется в случае, если тема не раскрыта, работа выполнена крайне небрежно и т.д.

Вид работы: Написать реферативное сообщение на определенную тему

Инструкция по выполнению самостоятельной работы

Реферативное сообщение – краткое изложение в письменном виде или в форме публичного доклада содержания научного труда или трудов, обзор литературы по теме. Изложение материала носит проблемно-тематический характер, показываются различные точки зрения, а также собственные взгляды на проблему. Содержание реферативного сообщения должно быть логичным. Объём реферативного сообщения, как правило, от 1 до 10 машинописных страниц. Темы реферативного сообщения отражены в таблице «Перечень тем для самостоятельного изучения студентами».

Перед началом работы над реферативным сообщением следует наметить план и подобрать литературу. Прежде всего, следует пользоваться литературой, рекомендованной учебной программой, а затем расширить список источников, включая и использование специальных журналов, где имеется новейшая научная информация.

Структура реферативного сообщения:

Титульный лист.

Введение (дается постановка вопроса, объясняется выбор темы, её значимость и актуальность, указываются цель и задачи реферативного сообщения, даётся характеристика используемой литературы).

Основная часть (раскрывает отдельную проблему или одну из её сторон и логически выстроена).

Заключение (подводятся итоги и даются обобщённые основные выводы по теме реферативного сообщения, делаются рекомендации).

Список литературы.

В списке литературы должно быть не менее 3–5 различных источников. Допускается включение таблиц, графиков, схем, как в основном тексте, так и в качестве приложений.

Критерии оценки реферата: соответствие теме; глубина проработки материала; правильность и полнота использования источников; владение терминологией и культурой речи; оформление реферативного сообщения. Реферативные сообщения могут быть представлены на теоретических занятиях в виде выступлений.

Работа над введением

Введение – одна из составных и важных частей реферативного сообщения. При работе над введением необходимо опираться на навыки,

приобретенные при написании изложений и сочинений. В объеме реферативного сообщения введение, как правило, составляет $\frac{1}{2}$ -1 машинописную страницу. Введение обычно содержит вступление, обоснование актуальности выбранной темы, формулировку цели и задач реферативного сообщения, краткий обзор литературы и источников по проблеме, историю вопроса и вывод.

Вступление – это 1-2 абзаца, необходимые для начала. Желательно, чтобы вступление было ярким, интригующим, проблемным, а, возможно, тема реферативного сообщения потребует того, чтобы начать, например, с изложения какого-то определения, типа «интеракция – это...».

Обоснование актуальности выбранной темы - это, прежде всего, ответ на вопрос: «почему я выбрал(а) эту тему реферативного сообщения, чем она меня заинтересовала?». Можно и нужно связать тему реферативного сообщения с современностью.

Краткий обзор литературы и источников по проблеме – в этой части работы над введением необходимо охарактеризовать основные источники и литературу, с которой автор работал, оценить ее полезность, доступность, высказать отношение к этим книгам.

История вопроса – это краткое освещение того круга представлений, которые сложились в науке по данной проблеме и стали автору известны.

Вывод – это обобщение, которое необходимо делать при завершении работы над введением.

Требования к содержанию реферативного сообщения

Содержание реферативного сообщения должно соответствовать теме, полно ее раскрывать. Все рассуждения нужно аргументировать. Реферативное сообщение показывает личное отношение автора к излагаемому. Следует стремиться к тому, чтобы изложение было ясным, простым, точным и при этом выразительным.

При изложении материала необходимо соблюдать общепринятые правила:

- не рекомендуется вести повествование от первого лица единственного числа (такие утверждения лучше выражать в безличной форме);
- при упоминании в тексте фамилий обязательно ставить инициалы перед фамилией;
- каждый параграф начинается с новой строки;

— при изложении различных точек зрения и научных положений, цитат, выдержек из литературы, необходимо указывать источники, т.е. приводить ссылки.

Правила оформления ссылок

В реферативном сообщении сведения об использованной литературе приводятся чаще всего в скобках после слов, к которым относятся. В скобках сначала указывается номер книги в списке литературы, а затем через запятую страница. Если ссылка оформляется на цитату из многотомного сочинения, то после номера книги римской цифрой указывается номер тома, а потом номер страницы. Примеры: (1,145); (4,II,38).

Работа над заключением

Заключение – самостоятельная часть реферативного сообщения. Оно не должно быть переложением содержания работы.

Заключение должно содержать:

- основные выводы в сжатой форме;
- оценку полноты и глубины решения тех вопросов, которые вставляли в процессе изучения темы.

Объем $\frac{1}{2}$ -1 машинописных или компьютерных листа формата А4.

Оформление приложения

Приложение помещается после заключения и включает материалы, дополняющие основной текст реферативного сообщения. Это могут быть таблицы, схемы, фрагменты источников, иллюстрации, фотоматериалы, словарь терминов, афоризмы, изречения, рисунки и т.д.

Примеры оформления:

Приложение

1. Терминологический словарь «Виды делового общения».

Приложение

2. Схема психологические типы личности и их проявление в деловом общении.

В тексте реферативного сообщения необходимо делать примечания. Пример: (см. приложение 1, С.10).

Приложение является желательным, но не обязательным элементом реферата.

Правила оформления библиографических списков

Список литературы помещается в конце реферативного сообщения и пронумеровывается. Сведения о книгах в списке литературы излагаются в алфавитном порядке.

Сведения о книге даются в следующем порядке:

- автор (фамилия, инициалы);
- название, подзаголовок;
- выходные данные (место издания, издательство и год издания).

Пример: Петровский, А. В. Психология: [учебник для вузов] / А. В. Петровский, М. Г. Ярошевский. - 9-е изд., стер. - М.: Академия, 2009. - 512 с. - (Высшее профессиональное образование).

В библиографическом описании не разрешается сокращать фамилии авторов, а также заглавия книг и статей. Сокращаются только названия городов: Москва (М.), Санкт-Петербург (СПб.). Названия остальных городов пишутся без сокращений. Если книга издавалась параллельно в двух городах, названия их приводятся через точку с запятой.

Требования к оформлению реферативного сообщения

Текст работы пишется разборчиво на одной стороне листа (формата А4) с широкими полями слева, страницы пронумеровываются. При изложении материала нужно четко выделять отдельные части (абзацы), параграфы начинать с новой страницы, следует избегать сокращения слов.

Если работа набирается на компьютере, следует придерживаться следующих правил (в дополнение к вышеуказанным): набор текста реферативного сообщения необходимо осуществлять стандартным 14 шрифтом; заголовки следует выделять полужирным; межстрочный интервал полуторный; разрешается интервал между абзацами; отступ в абзацах 1-2 см.; поле левое 2,5 см., верхнее и правое 1 см., нижнее 2 см.; нумерация страницы снизу или сверху посередине листа; объем реферативного сообщения 1-10 страниц.

Подготовка к защите и порядок защиты реферативного сообщения

Необходимо заранее подготовить тезисы выступления (план-конспект). Порядок защиты реферативного сообщения:

1. Краткое сообщение, характеризующее задачи работы, ее актуальность, полученные результаты, вывод и предложения.
2. Ответы студента на вопросы преподавателя.
3. Отзыв руководителя-консультанта о ходе выполнения работы.

Советы студенту при защите реферативного сообщения:

На всю защиту реферативного сообщения отводится чаще всего около 15 минут. При защите постарайтесь соблюсти приведенные ниже рекомендации.

Вы должны вспомнить материал максимально подробно, и это должно найти отражение в схеме Вашего ответа. Но тут, же необходимо выделить главное, что наиболее важно для понимания материала в целом, иначе Вы сможете проговорить все 15 минут и не раскрыть существа вопроса. Особенно строго следует отбирать примеры и иллюстрации.

Вступление должно быть очень кратким. Строго следите за точностью своих выражений и правильностью употребления терминов. Не пытайтесь рассказать побольше за счет ускорения темпа, но и не мямлите.

Не демонстрируйте излишнего волнения и не напрашивайтесь на сочувствие.

Будьте особенно внимательны ко всем вопросам преподавателя, не бойтесь дополнительных вопросов – чаще всего преподаватель использует их как один из способов помочь Вам или сэкономить время.

Прежде чем отвечать на дополнительный вопрос, необходимо сначала правильно его понять. Для этого нужно хотя бы немного подумать, иногда переспросить, уточнить: правильно ли Вы поняли поставленный вопрос.

При ответе следует соблюдать тот же принцип экономности мышления, а не высказывать без разбора все, что Вы можете сказать.

Будьте доброжелательны и тактичны.

Образец оформления титульного листа к реферативному сообщению

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Департамент образования, научно-технологической политики и
рыбохозяйственного комплекса
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Волгоградский государственный аграрный университет»

Инженерно-технологический факультет

Направление подготовки 44.03.04 «Профессиональное обучение» (по отраслям)
Профиль (и)/ направленность «Педагог системы профессионального обучения в сфере
агропромышленного комплекса»

Кафедра «Педагогика и методика профессионального обучения»

ПРОФЕССИОГРАФИЯ

Выполнил:

студент группы ИТФ – ПО – 36

очной формы обучения

Иванов Иван Иванович

« » 2021г.

(дата)

(подпись)

Проверил:

канд. психол. н., доцент

Черняева Анна Валерьевна

« » 2021г.

(дата)

(подпись)

Волгоград
2021

План-график работы над рефератом

Этапы работы	Содержание работы студента	Форма отчетности студента	Содержание работы преподавателя
1. Вводный	Выбор темы реферативного сообщения, поиск и ознакомление с литературой, формулирование цели и задач работы, составление плана	Вариант плана, цель и задачи работы, список литературы	Консультация, коррекция деятельности, проверка плана реферативного сообщения и списка литературы
2. Основной	Работа над основным содержанием и заключением реферативного сообщения	Краткие тезисы, подробный план работы, черновые записи	Устное собеседование, индивидуальная консультация, коррекция
3. ~~Заключительный~~	Оформление реферативного сообщения	Завершенное реферативное сообщение	Проверка, рецензирование работы, возврат реферативного сообщения
4. ~~Защита реферативного сообщения~~	Подготовка к защите	Защита реферативного сообщения	Принятие защиты реферативного сообщения

Форма контроля и критерии оценки реферативного сообщения.

Реферативное сообщение выполняется на листах формата А4 в соответствии с представленными в методических рекомендациях требованиями.

«Отлично» выставляется в случае, когда объем реферата составляет 3-10 страниц, текст напечатан аккуратно, в соответствии с требованиями, полностью раскрыта тема реферативного сообщения, отражена точка зрения автора на рассматриваемую проблему, реферативное сообщение написано грамотно, без ошибок. При защите реферативного сообщения студент продемонстрировал отличное знание материала работы, приводил соответствующие доводы, давал полные развернутые ответы на вопросы и аргументировал их.

«Хорошо» выставляется в случае, когда объем реферативного сообщения составляет 3-7 страниц, текст напечатан аккуратно, в соответствии с требованиями, встречаются небольшие опечатки, полностью раскрыта тема реферативного сообщения, отражена точка

зрения автора на рассматриваемую проблему, реферативное сообщение написано грамотно. При защите реферативного сообщения студент продемонстрировал хорошее знание материала работы, приводил соответствующие доводы, но не смог дать полные развернутые ответы на вопросы и привести соответствующие аргументы.

«Удовлетворительно» - в случае, когда объем реферативного сообщения составляет менее 5 страниц, текст напечатан неаккуратно, много опечаток, тема реферативного сообщения раскрыта неполностью, не отражена точка зрения автора на рассматриваемую проблему, реферативное сообщение написано с ошибками. При защите реферативного сообщения студент продемонстрировал слабое знание материала работы, не смог привести соответствующие доводы и аргументировать на свои ответы.

«Неудовлетворительно» - в случае, когда объем реферативного сообщения составляет менее 5 страниц, текст напечатан неаккуратно, много опечаток, тема реферативного сообщения не раскрыта, не отражена точка зрения автора на рассматриваемую проблему, много ошибок в построении предложений. При защите реферативного сообщения студент продемонстрировал слабое знание материала работы, не смог раскрыть тему не отвечал на вопросы.

Вид работы: Написать эссе

Инструкция по выполнению самостоятельной работы

Эссе (с французского *essai* — «попытка, проба, очерк») — прозаическое сочинение небольшого объема и свободной композиции, выражающее индивидуальные впечатления и соображения по конкретному поводу или вопросу и заведомо не претендующее на исчерпывающий ответ. Это новое, субъективно окрашенное слово о чем-либо, имеющее философский, историко-биографический, публицистический, литературно-критический, научно-популярный или беллетристический характер. Жанр эссе предполагает свободу творчеству. Вся его прелесть в том, что автор может написать любые свои размышления на абсолютно любую тему. Эссе — это размышление над какой-нибудь проблемой. Поэтому в эссе допускается полемика с другими авторами (их точкой зрения). Цитировать других авторов можно, но умеренно и к случаю.

Эссе — это абсолютно самостоятельная работа, написанная собственным стилем и языком, поэтому, чем меньше цитат, тем лучше.

На первом плане эссе — личность автора. Его мысли, чувства, отношения к миру становятся основой для сочинения.

При написании эссе могут возникнуть трудности. Это и подборка темы, и стиль написания, и нестандартный взгляд на какую-нибудь проблему.

Кроме этого, чтобы написать эссе, надо знать отличия в стиле эссе: образность; афористичность; парадоксальность.

Для передачи личного восприятия, освоения мира автор эссе:

- привлекает многочисленные примеры;
- проводит параллели;
- подбирает аналогии;
- использует всевозможные ассоциации.

Для эссе характерно использование многочисленных средств художественной выразительности: метафоры; аллегорические и притчевые образы; символы; сравнения.

Эссе будет выглядеть богаче и интереснее, если в нем присутствуют: непредсказуемые выводы; неожиданные повороты; интересные сцепления.

По речевому построению эссе — это динамичное чередование полемичных высказываний, вопросов, установка на разговорную интонацию и лексику.

Специфика жанра эссе: заголовок эссе не находится в прямой зависимости от темы; кроме отражения содержания работы он может являться отправной точкой в размышлениях автора, выражать отношение части и целого; свободная композиция эссе подчинена своей внутренней логике, а основную мысль эссе следует искать в «пестром кружеве» размышлений автора. В этом случае затронутая проблема будет рассмотрена с разных сторон; если в сочинении на литературную тему должно преобладать рациональное сочетание анализа художественного произведения с собственными рассуждениями, то в эссе — ярко выражена авторская позиция.

Форма контроля и критерии оценки

Текст эссе сдается на отдельных листах.

Критерии оценки:

Оценка «6» (отлично) выставляется в случае полного рассмотрения вопроса, аргументированного выражения своей позиции, отсутствия ошибок, грамотного текста, точность формулировок и т.д.;

Оценка «5» (отлично) выставляется в случае полного рассмотрения вопроса, аргументированного выражения своей позиции, наличии несущественных ошибок, не повлиявших на общий результат работы и т.д.;

Оценка «4» (хорошо) выставляется в случае полного выполнения всего объема работ при наличии несущественных ошибок, повлиявших на общий результат работы и т.д.;

Оценка «3» (удовлетворительно) выставляется в случае недостаточно полного рассмотрения проблемы, при наличии ошибок, которые оказали существенное влияние на окончательный результат;

Оценка «2» (неудовлетворительно) выставляется в случае, если тема не раскрыта, работа выполнена крайне небрежно и т.д. Преподаватель имеет право поставить студенту оценку выше той, которая предусмотрена «нормами», если обучающимся оригинально выполнена работа.

Вид работы: Составить кроссворд по теме

Инструкция по выполнению самостоятельной работы

Правила составления кроссвордов:

1. Составьте словник, то есть список (перечень) слов, которые должны войти в кроссворд.
2. Для этого найдите в своем конспекте основные понятия и подчеркните их.
3. Выпишите эти понятия на отдельный лист, желательно в клетку.
4. Подчеркните в них одинаковые повторяющиеся буквы.
5. Расположите слова так, чтобы повторяющиеся буквы одновременно использовались в словах, написанных по вертикали и по горизонтали.
6. Пронумеруйте слова.
7. В соответствии с номерами выпишите определения понятий.
8. Начертите сетку кроссворда (количество клеток должно соответствовать количеству букв в слове).
9. Разметьте сетку кроссворда цифрами (номерами понятий).
10. Оформите кроссворд. Подпишите его.
11. Слова-задания – это существительные в единственном числе, именительном падеже.
12. Слов должно быть достаточно много (как правило, более 20), чтобы как можно полнее охватить всю тему (допустимо использование

терминов из других тем и разделов, логически связанных с изучаемой темой).

Оформление кроссворда состоит из трех частей: заданий, кроссворда с решением, того же кроссворда без решения.

Кроссворд оформляется на листах формата А 4.

Форма контроля и критерии оценки

Составленные кроссворды проверяются и оцениваются. Критерии оценки: смысловое содержание; грамотность; выполнение правил составления кроссвордов; эстетичность.

При оценке кроссворда учитывается точность формулировок. Если определение понятий записано неточно, оценка снижается. Преподаватель анализирует ошибки, допущенные обучающимися в процессе работы над дидактическим кроссвордом, и включает понятия, требующие дальнейшего запоминания, в следующие варианты кроссворда для решения.

Работа по составлению кроссвордов завершается конкурсом кроссвордов.

Оценка «5» (отлично) выставляется в случае полного выполнения работы, отсутствия ошибок, грамотного текста, точность формулировок и т.д.;

Оценка «4» (хорошо) выставляется в случае полного выполнения всего объема работ при наличии несущественных ошибок, не повлиявших на общий результат работы и т.д.;

Оценка «3» (удовлетворительно) выставляется в случае недостаточно полного выполнения всех разделов работы, при наличии ошибок, которые не оказали существенного влияния на окончательный результат, при очень ограниченном объеме используемых понятий и т.д.;

Оценка «2» (неудовлетворительно) выставляется в случае, если допущены принципиальные ошибки, работа выполнена крайне небрежно и т.д.

Вид работы: Подготовить доклад.

Инструкция по выполнению самостоятельной работы

Доклад – это устное выступление на заданную тему. В высшем учебном заведении время доклада, как правило, составляет 5-15 минут.

Цели доклада:

1. Научиться убедительно и кратко излагать свои мысли в устной форме (эффективно продавать свой интеллектуальный продукт).

2. Донести информацию до слушателя, установить контакт с аудиторией и получить обратную связь.

План и содержание доклада

Важно при подготовке доклада учитывать три его фазы: мотивацию, убеждение, побуждение.

В первой фазе доклада рекомендуется использовать:

- риторические вопросы;
- актуальные местные события;
- личные происшествия;
- истории, вызывающие шок;
- цитаты, пословицы;
- возбуждение воображения;
- оптический или акустический эффект;
- неожиданное для слушателей начало доклада.

Как правило, используется один из перечисленных приёмов. Главная цель фазы открытия (мотивации) – привлечь внимание слушателей к докладчику, поэтому длительность её минимальна. **Ядром** хорошего доклада является информация. Она должна быть новой и понятной.

Важно в процессе доклада не только сообщить информацию, но и убедить слушателей в правильности своей точки зрения. **Для убеждения** следует использовать:

- сообщение о себе кто?
- обоснование необходимости доклада почему?
- доказательство кто?
- когда?
- где?
- сколько?
- проблемы что мешает?

Третья фаза доклада должна способствовать положительной реакции слушателей. В заключении могут быть использованы:

- обобщение;
- прогноз;
- цитата;
- пожелания;
- объявление о продолжении дискуссии;
- просьба о предложениях по улучшению;
- благодарность за внимание.

Фазы доклада

ИНФОРМАЦИЯ
ОБЪЯСНЕНИЕ
ОБОСНОВАНИЕ
ДОКАЗАТЕЛЬСТВО
ПРИМЕР ПРОБЛЕМЫ
СРАВНЕНИЕ
ЗАКЛЮЧЕНИЕ
ОТКРЫТИЕ ФАЗЫ
МОТИВАЦИЯ
УБЕЖДЕНИЕ
ПОБУЖДЕНИЕ

Обратная связь

При общении следует помнить о правильной реакции (реплике) на задаваемые вам вопросы. Правильная реакция на вопрос:

- Да.
- Хорошо.
- Спасибо, что вы мне сказали.
- Это является совсем новой точкой зрения.
- Это можно реализовать.
- Вы попали в точку.
- Именно это я имею в виду.
- Прекрасная идея.
- Это можно делать и так.
- Вы правы.
- Спасибо за Ваши указания.
- Это именно и является основным вопросом проблемы.

Составляющие воздействия докладчика на слушателей

Выделяют три составляющих воздействия докладчика на слушателей

1. Язык доклада

Короткие предложения. Выделение главных предложений. Выбор слов. Иностранные слова и сокращения. Образность языка.

2. Голос

Выразительность. Вариации громкости. Темп речи.

3. Внешнее общение

Зрительный контакт. Обратная связь. Доверительность. Жестикуляция.

Формы контроля и критерии оценок

Доклады выполняются на листах формата А4 в соответствии с представленными в методических рекомендациях требованиями.

«Отлично» выставляется в случае, когда объем доклада составляет 5-6 страниц, текст напечатан аккуратно, в соответствии с требованиями, полностью раскрыта тема доклада, информация взята из нескольких источников, доклад написан грамотно, без ошибок. При защите доклада студент продемонстрировал отличное знание материала работы, приводил соответствующие доводы, давал полные развернутые ответы на вопросы и аргументировал их.

«Хорошо» выставляется в случае, когда объем доклада составляет 4-5 страниц, текст напечатан аккуратно, в соответствии с требованиями, встречаются небольшие опечатки, полностью раскрыта тема доклада, информация взята из нескольких источников, доклад написан грамотно. При защите доклада студент продемонстрировал хорошее знание материала работы, приводил соответствующие доводы, но не смог дать полные развернутые ответы на вопросы и привести соответствующие аргументы.

«Удовлетворительно» - в случае, когда объем доклада составляет менее 4 страниц, текст напечатан неаккуратно, много опечаток, тема доклада раскрыта не полностью, информация взята из одного источника, доклад написан с ошибками. При защите доклада студент продемонстрировал слабое знание материала работы, не смог привести соответствующие доводы и аргументировать свои ответы.

«Неудовлетворительно» - в случае, когда объем доклада составляет менее 4 страниц, текст напечатан неаккуратно, много опечаток, тема доклада не раскрыта, информация взята из 1 источника, много ошибок в построении предложений. При защите доклада студент продемонстрировал слабое знание материала работы, не смог раскрыть тему не отвечал на вопросы.

Вид работы: Заполнить шаблон технологической схемы.

Инструкция по выполнению самостоятельной работы.

Внимательно прочитать текст лекции или соответствующий параграф учебника. Продумать последовательность технологических операций при составлении технологической карты. Заполнить пустые ячейки схемы.

Форма контроля и критерии оценки.

Задание должно быть выполнено в тетради для самостоятельных работ на отдельной странице.

«Отлично» выставляется в случае, когда все технологические операции подробно описаны указаны в правильном порядке.

«Хорошо» выставляется в случае, если указана правильная последовательность технологических операций, но операции описаны кратко.

«Удовлетворительно» - в случае, если допущены ошибки при описании технологических операций.

«Неудовлетворительно» - указана неправильная последовательность технологических операций.

Вид работы: тестирование

Инструкция по выполнению самостоятельной работы

При выполнении заданий с формулировкой **«Выберите номер правильного варианта ответа»** Вы должны выбрать один правильный ответ из предложенных и проставить его номер в соответствующую позицию в бланке ответа.

При выполнении заданий с формулировкой **«Дополните»** Вы должны определить пропущенную информацию и внести её в соответствующую позицию бланка ответа.

При выполнении заданий с формулировкой **«Установите соответствие»** Вы должны найти такие однозначные связи между позициями первого и второго столбиков, чтобы одной позиции первого столбика соответствовала только одна позиция второго, а повтор используемых позиций категорически запрещён. Установленное соответствие внести в бланк ответа.

При выполнении заданий с формулировкой **«Установите правильную последовательность»** необходимо расставить предложенные позиции в нужной последовательности и отразить её в бланке ответа.

Форма контроля и критерии оценки

Оценка тестовых заданий производится в соответствии с утвержденными критериями фонда оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (ФОС).

Вид работы: Составление тестов и эталонов ответов к ним

Инструкция по выполнению самостоятельной работы

Составление тестов и эталонов ответов к ним – это вид самостоятельной работы студента по закреплению изученной информации путем ее дифференциации, конкретизации, сравнения и уточнения в контрольной форме (вопроса, ответа).

В ходе выполнения задания необходимо составить как сами тесты, так и эталоны ответов к ним. Тесты могут быть различных уровней сложности, целесообразно предоставлять студенту в этом свободу выбора, главное, чтобы они были в рамках темы.

Задание оформляется письменно.

Затраты времени на составление тестов зависит от объема информации, сложности ее структурирования и определяются преподавателем.

При составлении тестов и эталонов ответов к ним необходимо:

- изучить информацию по теме;
- провести ее системный анализ;
- создать тесты;
- создать эталоны ответов к ним;
- представить на контроль в установленный срок.

Форма контроля и критерии оценки

Формой контроля выполнения самостоятельной работы является тестирование по теме самостоятельной работы:

- соответствие содержания тестовых заданий теме;
- включение в тестовые задания наиболее важной информации;
- разнообразие тестовых заданий по уровням сложности;
- наличие правильных эталонов ответов;
- тесты представлены на контроль в срок.

Вид работы: Написать рецензию по теме самостоятельной работы на выбранную книгу или статью по заданной теме.

Инструкция по выполнению самостоятельной работы

Написание **рецензии** – это вид внеаудиторной самостоятельной работы студентов по написанию критического отзыва на первоисточник (книгу, статью, сочинение и пр.). В рецензии необходимо обязательно отразить область интересов, исследованию которых посвящена данная работа, ее отличительные признаки от имеющихся аналогичных изданий, положительные стороны и недостатки работы, вклад автора в разработку исследуемых проблем и широту их охвата, оригинальность идей, подходов, стиль изложения.

Затраты времени на написание рецензии зависят от сложности рецензируемого материала, индивидуальных особенностей студента и определяются преподавателем.

Рецензия может быть представлена на практическом занятии или быть проверена преподавателем.

Порядок выполнения работы:

- внимательно изучить информацию;
- составить план рецензии;
- дать критическую оценку рецензируемой информации;
- оформить рецензию и сдать в установленный срок.

Форма контроля и критерии оценки

Формой контроля является проверка выполненной рецензии

Критерии оценки (каждый оценивается от 1 до 6 баллов):

- содержательность рецензии;
- выражение личного мнения студента на рецензируемый источник;
- соответствие оформления требованиям;
- грамотность изложения;
- рецензия сдана в срок.

Вид работы: Выполнить аннотацию по теме

Инструкция по выполнению самостоятельной работы

Написание **аннотации** – это вид внеаудиторной самостоятельной работы студентов по написанию краткой характеристики книги, статьи, рукописи.

В ней излагается основное содержание данного произведения, даются сведения о том, для какого круга читателей оно предназначено.

Работа над аннотацией помогает ориентироваться в ряде источников на одну тему, а также при подготовке обзора литературы.

Студент должен перечислить основные мысли, проблемы, затронутые автором, его выводы, предложения, определить значимость текста.

Аннотация представляется на практическом занятии и проверяется преподавателем.

Порядок работы при написании аннотации:

- внимательно изучить информацию;
- составить план аннотации;
- кратко отразить основное содержание аннотируемой информации;

- оформить аннотацию и сдать в установленный срок.

Форма контроля и критерии оценки

Формой контроля выполнения самостоятельной работы является представленная к проверке аннотация по теме самостоятельной работы.

Критерии оценки (каждый оценивается от 1 до 6 баллов):

- содержательность аннотации;
- точная передача основных положений первоисточника;
- соответствие оформления требованиям;
- грамотность изложения;
- аннотация сдана в срок.

Визуализация данных

Визуализация как способ наглядного и компактного представления информации становится необходимым рабочим инструментом практически во всех сферах деятельности. Визуализация помогает в простой и понятной форме представлять статистические отчеты, привязывать числовые данные к картам, события ко времени, отображать процессы и связи. К наиболее распространенным и привычным для большинства пользователей формам представления данных относятся графики, диаграммы и схемы, хотя этим список не исчерпывается - благодаря компьютерным технологиям появляются новые, нестандартные и более сложные варианты визуализации.

Согласно классификации компании Delevoper Soft существует несколько типов визуализации данных:

1. Обычное визуальное представление количественной информации в схематической форме. К этой группе можно отнести всем известные круговые и линейные диаграммы, гистограммы и спектрограммы, таблицы и различные точечные графики.

2. Данные при визуализации могут быть преобразованы в форму, усиливающую восприятие и анализ этой информации. Например, карта и полярный график, временная линия и график с параллельными осями, диаграмма Эйлера.

3. Концептуальная визуализация позволяет разрабатывать сложные концепции, идеи и планы с помощью концептуальных карт, диаграмм Ганта, графов с минимальным путем и других подобных видов диаграмм.

4. Стратегическая визуализация переводит в визуальную форму различные данные об аспектах работы организаций. Это всевозможные диаграммы производительности, жизненного цикла и графики структур организаций.

5. Метафорическая визуализация, позволяющая организовать структурную информацию с помощью пирамид, деревьев и карт данных. Ярким примером такой визуализации является карта метро.

6. Комбинированная визуализация позволяет объединить несколько сложных графиков в одну схему, например, как в карте с прогнозом погоды.

Разработка и использование учебных видеоматериалов в электронном курсе

Реализация любых моделей электронного обучения предполагает создание и использование учебных материалов, размещаемых в электронной среде. При этом перенос их в электронную среду не означает простую «оцифровку» печатных и рукописных материалов. Электронный формат позволяет авторам использовать «новое измерение» в представлении учебных материалов - имеющиеся текстовые и графические материалы электронного курса могут быть дополнены разнообразными мультимедийными материалами: аудио- и видеозаписями, анимационными изображениями и роликами, программами-тренажерами, онлайн-симуляторами и др.

В настоящее время достаточно широк спектр компьютерных технологий, позволяющих записывать видео с использованием веб-камеры, средств мультипликации, с помощью захвата экрана и др. Кроме того, учебное видео с добавлением элементов интерактивности может превратиться из электронного пособия в инструмент закрепления и контроля знаний, отработки навыков и организации практической деятельности студентов.

Технологии записи видеолекций

1. Видеолекции

Существует два типа видеолекций:

- первый - это так называемые «живые лекции». Съемка ведется в аудитории непосредственно во время лекционных занятий. Она позволяет создавать эффект присутствия для студентов, просматривающих видеолекции, за счет того, что преподаватель работает с живой аудиторией и зритель видит реакцию студентов на получаемую информацию. Трудозатраты на производство "живых лекций" могут быть ниже, чем студийных, однако при отсутствии профессионального оператора и оборудования качество таких лекций будет, скорее всего, невысоким.

- второй - это студийные видеолекции. Они записываются и монтируются на профессиональных съемочных площадках, что позволяет использовать современные компьютерные технологии (хромакей, совмещение статических и динамических объектов, применение эффектов и др.) и существенно повышает качество лекции. Однако и при таком способе записи возникают сложности:

методического и психологического плана, поскольку преподавателю сложнее работать «на камеру», нежели на живую аудиторию, и технологического, связанные с поиском помещения, оборудования, специалистов и т.п.

2. Скринкастинг

По определению скринкастинг (англ. screencast) - цифровая видеозапись информации, выводимой на экран компьютера.

Если с помощью видеолекции необходимо показать выполнение каких-либо действий на экране компьютера (например, порядок работы в программе), для ее записи используется технология скринкастинга (захвата экрана) и специальные программы, позволяющие одновременно записывать действия пользователя на экране, видео и звуковое сопровождение с веб-камеры. Посредством такой технологии можно также создать видео в жанре озвученной презентации.

С помощью технологии скринкастинга можно записать обучающее видео, в котором:

- объясняется порядок работы с программой, сервисом;
- в качестве демонстрационных материалов используются электронные ресурсы (цифровые изображения, презентации, слайд-шоу, фрагменты видео, карты, анимация и т.п.);
- для визуализации информации используются инструменты и программы, воспроизводящие процесс рисования на экране обычного компьютера или планшета (написание формул, рисование графических образов).

Результатом записи является видеофайл, называемый скринкастом. Запись скринкастов осуществляется с помощью специальных программ, позволяющих делать «захват экрана» и фиксировать действия пользователя, выполняемые им в зоне захвата.

Некоторые из этих программ обладают полной функциональностью не только для записи, но и для монтажа видео, включая обрезку видеофрагментов, добавление звуковых дорожек, визуальных эффектов, поясняющих элементов и др.

Часть из них помимо захвата экрана может записывать изображение с веб-камеры и звук с микрофона, позволяя самостоятельно записывать видео и в таких жанрах, как:

- «говорящая голова». Съемка лектора осуществляется с веб-камеры;

- «говорящая голова» + материалы. Осуществляется одновременный захват экрана и съемка веб-камерой так, что на экране виден и сам лектор (в небольшом отдельном окне), и демонстрационные материалы;
- промо-видео — интро к электронному курсу, если съемка осуществляется в помещении;
- закадровое озвучание демонстрационных материалов. Параллельно с действиями на экране осуществляется запись голосового комментария лектора;
- бумажная, предметная анимация. Съемка перемещения предметов (анимация) осуществляется веб-камерой, закрепленной статично над столом.

3. Вебинар

Вебинар – это «виртуальный» семинар, организованный при помощи web-технологий в режиме прямой трансляции. Связь между участниками и преподавателем поддерживается через Интернет. Вебинар обладает основным достоинством реального семинара — интерактивностью, обеспечивающей обратную связь со слушателями в режиме реального времени. Ведущий может транслировать на экране презентацию, публиковать интернет-ссылки, использовать инструменты виртуальной доски, проводить опросы, участвовать в чате. Участники, находясь в разных местах, могут слышать и видеть преподавателя, задавать вопросы, работать в группах и т.д. Программное обеспечение для проведения вебинара позволяет осуществлять запись онлайн-мероприятия, которую в любой момент участники могут повторно просмотреть. С помощью технологии вебинара можно записать видеолекцию в студийном варианте (при отсутствии аудитории) с меньшими материальными затратами.

Рекомендации по разработке сценария учебного видео

Для съемки видео в любом из жанров необходим сценарий. От того, насколько глубоко и тщательно он разработан во многом будет зависеть как качество самого видео, так и объем затрат на его разработку. Сценарий должен содержать описание того, какие действия автора, в какой последовательности, с использованием каких материалов будут записываться в процессе съемки.

Прежде, чем разрабатывать сценарий, автор должен четко определить, что должны узнать, понять, чему должны научиться обучающиеся в результате просмотра видео.

Возможно, для съемки понадобятся материалы, которые помогут решить поставленную задачу наиболее эффективным способом. В качестве материалов для съемки могут использоваться: программные средства, презентации, отдельные изображения, видеофрагменты, звуковые файлы, различные предметы и др. Форма подачи информации должна соответствовать уровню подготовки и восприятия целевой аудитории. Использование материалов должно осуществляться с соблюдением авторского права их разработчиков (по правилам оформления ссылок, цитат и т.п.).

Начинающим сценаристам может помочь составление детальной таблицы-раскадровки видео, в которой описано содержание и длительность последовательно сменяющих друг друга кадров.

Примерный сценарий самозаписи видео

№ сцены	Что зрители видят на экране	Прод-ть сцены	Сопровождающий текст, голосовое сопровождение автора
1	«Говорящая голова»	2 мин	Приветствие, назначение и краткое содержание видео
2	Заголовок темы 1	15 сек	Озвучание названия темы 1
3	Фрагмент фильма	3 мин	Озвучание, синхронный перевод, титры и т.п.
4	Заголовок темы 2	15 сек	Озвучание названия темы 2
5	Изображение 1	1 мин	Комментарии к изображению 1
6	Резюме	1 мин	Акцент на главных моментах видео, продолжение темы

Общая продолжительность видео не должна превышать 10-12 минут (это то время, в течение которого человеческий мозг способен сфокусированно воспринимать новую информацию). Если необходимо записать более продолжительный по времени видеоматериал, его лучше разбить на несколько отдельных блоков. При этом каждый блок - учебный эпизод - должен иметь четко определённые цели и задачи.

При написании сценария следуйте золотому правилу: сокращайте содержание и продолжительность сцен, если это не мешает достичь поставленных целей.

Каждое видео должно иметь «обложку» - начальный и конечный кадр, на которых может быть представлена информация об авторах, правообладателе ресурса, целевой аудитории, использованных ресурсах, ссылки на последующие части общего видео и т.п.

Ошибки начинающих

1. Съемка плохо спланирована.
2. Содержание видео не интегрировано в общую концепцию курса.
3. Слишком продолжительное видео.
4. Монотонность – много времени занимают статичные картинки на экране.
5. Плохое качество видео или слишком большой объем видеофайла.

Что нужно, чтобы самостоятельно записать видео?

1. Сценарий.
2. Подходящее помещение.
3. Техническое обеспечение (современный ПК, веб-камера, микрофон).
4. Программное обеспечение (программы записи и редактирования видео).

Проектная деятельность студента

Проектная деятельность (проект) – это специально организованная, мотивированная самостоятельная деятельность студентов, имеющая основной целью решение определенной практически или теоретически значимой проблемы, оформленное в виде конечного продукта, который можно увидеть, осмыслить, применить в реальной практической деятельности.

Проектирование - процесс создания проекта и его фиксация в какой-либо внешне выраженной форме. Этот термин имеет техническое звучание, но в настоящее время он также используется для обозначения интеллектуальной деятельности по созданию проектов самых разнообразных типов.

Основные требования к использованию метода проектов:

1. Наличие значимой в исследовательском творческом плане проблемы.
2. Значимость (теоретическая, познавательная, практическая) предполагаемых результатов.
3. Самостоятельная (индивидуальная, парная, групповая) деятельность участников проекта.
4. Структурирование содержательной части проекта с указанием поэтапных результатов.
5. Использование исследовательских методов.

Типология проектов.

Многообразие проектов может быть классифицировано по следующим типологическим признакам:

- по доминирующей в проекте деятельности. Такой деятельностью может быть исследовательская, поисковая, творческая, ролевая, прикладная (практико-ориентированная), ознакомительно-ориентировочная и пр.;
- по предметно-содержательной области: монопроект (в рамках одной области знания), междисциплинарный проект (две и более области знания);
- по характеру координации проекта: непосредственный (жесткий, гибкий), скрытый (неявный, имитирующий участника проекта);
- по характеру контактов (среди участников одного учебного заведения, учебной группы, города, региона, страны, разных стран мира);
- по количеству участников проекта;

- по продолжительности выполнения проекта.

Проектная деятельность студентов организуется в целях развития профессиональных и проектных компетенций, зафиксированных как вариативная часть, которая предполагает свободный выбор проектов. Студент может подать заявку на любые сервисные проекты. Инициатор проекта предлагает проектную идею, оформляя ее в проектной заявке.

Инициатором проекта может выступать студент или группа студентов, при условии, что их проектная заявка имеет Заказчика и согласована с потенциальным Руководителем проекта.

Инициатор проекта обязан оформить проектную заявку по правилам, установленным Волгоградским ГАУ, в частности:

- описать заказ на проектное решение, указав востребованность результатов проекта;
- описать планируемые результаты (проектные – с точки зрения получения итогового продукта и образовательные – с точки зрения приобретаемых и развиваемых компетенций);
- понятно и однозначно описать суть работы, выполняемой участниками проекта;
- указать сроки и условия реализации проекта, а также – при необходимости – специальные требования к участникам;
- предложить форму представления итогового результата/продукта;
- указать способ и методы оценки результатов проекта и работы участников проекта (в том числе оценку сформированности заявленных компетенций), для групповых проектов – с учетом индивидуального вклада каждого участника;
- указать руководителя проекта.

Инициатор проекта несет ответственность за правдивость и точность информации, указанной в проектной заявке.

Инициатор проекта в проектной заявке может указать специальные требования к участникам проекта, такие как обучение на конкретных образовательных программах или направлениях подготовки/специальностях, достижение определенного курса, обладание специальными знаниями и умениями, компетенциями.

Руководитель проекта имеет право дополнительного набора и замены участников проекта, если какой-либо участник не может выполнить свои обязательства по проекту в силу объективных обстоятельств (болезнь и другие, не зависящие от студента обстоятельства), а также в случае недобросовестного исполнения каким-

либо участником проекта своих обязанностей, которое ставит под угрозу исполнение проекта.

Участником проекта считается кандидат, подавший заявку на участие в проекте и утвержденный руководителем проекта (при необходимости – после входных испытаний). Участник проекта принимает на себя обязательства по выполнению проекта или его части (согласно распределению обязанностей) и несет ответственность за их качественное и своевременное исполнение.

К обязательной документации в организации проектной деятельности относятся:

- проектная заявка (оформляется и размещается инициатором проекта),
- техническое задание (готовится по согласованию с Заказчиком Руководителем проекта, иногда – совместно с участниками проекта), включающее обязательной частью требования к форме результата/продукта проекта;
- отчетные материалы по проекту (готовятся каждым участником проекта).
- бланк отчета по проекту.

Студенту рекомендуется выполнять вариативные проекты в течение учебного года так, чтобы сумма зачетных единиц по всем выполненным вариативным проектам была не меньше рекомендованного в учебном плане на учебный год числа зачетных единиц на учебный год.

Целевым образовательным результатом на практическом уровне является проектная компетентность обучающегося. Уровень сформированности проектной компетентности определяется по качеству разработанного и подготовленного к презентации «эскиза» проекта, который затем будет дорабатываться и окончательно оформляться в профессиональной деятельности обучающихся.

Общие рекомендации по защите проекта

Презентовать (представлять) проект можно на разных этапах – от подготовительного (в этом случае презентуется идея, основной замысел проекта с целью привлечения участников и партнеров), этапа реализации (представляется ход работы над проектом и промежуточные результаты) до заключительного (презентация основных результатов, перспектив развития проекта и др.).

Процедура защиты осуществляется только для разработанных и готовых к реализации проектов и с иной целью – обосновать актуальность, необходимость и целесообразность его практического воплощения, т.е. выдать проекту «путевку в жизнь».

Презентация проекта может осуществляться в различных формах.

Исследовательские, информационные проекты можно презентовать в виде доклада, отчета исследовательской экспедиции, пресс-конференции; творческие – в виде спектакля, телепередачи, экскурсии, телепередачи, просмотра видеофильма; ролевые – в виде ролевой игры; учебные – в виде диалога исторических или литературных персонажей, инсценировок реального исторического события и т.д.

Принципы построения публичного выступления должны быть реализованы в структуре композиции.

Структура публичного выступления чаще всего представляет собой традиционную композицию, состоящую из следующих компонентов:

1. Вступление – обращение к аудитории и сообщение цели собрания и объяснение цели выступления.
2. Основная часть – изложение информации.
3. Заключение – обобщение сказанного.

Вступление необходимо для установления контакта с аудиторией и подготовки слушателей к восприятию темы. Введению в тему отводится 5-10% времени всего выступления. В нем говорится о проблеме, которой посвящена речь, может прозвучать ее задача, даются определения понятий, иногда сообщается план выступления и т.д.

В основной части излагается сама тема. Композиция основной части должна отвечать логическому требованию последовательности.

Назовем основные способы изложения темы:

- 1) Ступенчатый – материал очередного вопроса базируется на предыдущем.

2) Концентрический – рассмотрение данного явления со всех сторон.

3) Спиральный – переход от общего, относительно поверхностного изложения вопроса к повторному, более детальному и глубокому анализу.

4) Хронологический – рассмотрение процесса или явления в становлении.

5) Логический – системно-структурный подход к явлению, без обращения к его истории.

6) Дедуктивный – переход от общих положений к конкретной ситуации и вывод на основе этого.

7) Индуктивный – переход от анализа фактов, явлений к обобщениям.

8) Сравнение, сопоставление явлений, процессов или событий.

9) Анализ проблемы.

Монолог выступающего легче воспринимается, если в нем используются различные приемы речи: обзор, описание, информация, пересказ, повествование, характеристика, размышление, пример, цитирование, диалогизация, обоснование и т.д. При этом важно соблюдать композиционную соразмерность материала: разумно сочетать старое и новое, теоретический и практический материал, позитивную и негативную информацию, рациональное и эмоциональное в выступлении.

Заключение придает завершенность повествованию. В нем делается обобщение сказанного, формулируются частные и общие выводы.

Заключение занимает примерно 5% времени всей речи.

Схема построения речи на защите проекта разрабатывается в зависимости от типа и содержания проекта, цели выступления, особенностей аудитории, риторического мастерства выступающего и др.

1. Описать проблемную ситуацию в общих чертах.

2. Кратко изложить историю вопроса, позволяющую понять причину возникновения проблемы (ответ на вопрос: почему существует это явление или проблема, установить причины, выявить предпосылки и факторы).

3. Выделить основные противоречия проблемной ситуации, показать, как можно их разрешить и сформулировать цель проекта.

4. Дать описание объекта (охарактеризовать объект: назвать его существенные свойства и дать им оценку; для устройства – рассказать о его назначении и особенностях функционирования) и предмета исследования (обосновать, почему выбран именно данный предмет).

5. Описать идею проекта.

6. Аргументировать и обосновать механизмы реализации проектной идеи.

7. Сообщить, кто и как будет реализовывать проект.

8. Ознакомить слушателей с положительными изменения в результате реализации проекта.

9. Назвать возможные препятствия (риски) и внести предложения как их можно избежать.

10. Обосновать необходимость ресурсного обеспечения.

11. Перечислить положительные изменения в результате улучшения.

12. Охарактеризовать ведущие тенденции и перспективы развития проекта или разрешения проблемы.

13. Познакомить с авторами (разработчиками проекта).

На презентациях исследовательских, информационных, учебных проектов возможно проблемное изложение материала, при котором выступающий ставит слушателей в ситуацию поиска новых знаний или нового способа действия, то есть создает ситуацию интеллектуального затруднения. Такую ситуацию и называют проблемной. Ее ядром или основным признаком является противоречие. Это могут следующие быть противоречия:

- между известным и неизвестным (наиболее общее представление);

- между разными мнениями по поводу одного и того же явления;

- между различными научными теориями;

- между устоявшимися житейскими представлениями и новыми фактами;

- наблюдаемыми явлениями и существующими теоретическими представлениями и др.

Чтобы презентация с использованием проблемного метода прошло успешно, нужно правильно определить проблемную ситуацию. Она создается с учетом реальных, актуальных для слушателей противоречий.

Например, несоответствие известного и требуемого способа действия.

Проблемная ситуация возникает и тогда, когда вскрывается противоречие между известными способами действия и их осуществлением в новых условиях. Чтобы решить проблему, нужно проанализировать проблемную ситуацию и сформулировать проблему в виде задачи, которая требует от конкретного человека проявления новых знаний или конкретных действий. В словесной формулировке задачи выступает расчленение данного (сущего, известного) и искомого (нужного, должного, неизвестного).

Самое сложное в проблемном методе – сформулировать проблемный вопрос. Например, вопрос может касаться причины возникновения ситуации, либо возможных последствий какого-то события; это может быть обобщение, поиск общих признаков данного рода и др.

Участие студентов в научно-исследовательской работе

Участие в научной работе позволяет студентам реализовать творческий потенциал в процессе учебы в вузе. Их вклад в научно-исследовательскую деятельность может выражаться в самых разнообразных формах: выполнение курсовых работ и дипломных проектов в форме НИР; производственная практика; участие в проведении диссертационных исследований аспирантов и др. В общем виде НИР студентов (НИРС) состоит из следующих элементов:

- работа в научных кружках;
- участие в конкурсах научных работ;
- участие в выставках научных работ;
- участие в студенческих конференциях;
- подготовка студенческих публикаций.

Процесс обучения способствует развитию у студентов задатков к научным исследованиям – памяти, наблюдательности, воображения, самостоятельности суждений и выводов. Каждый из перечисленных компонентов необходим для самостоятельной исследовательской работы.

Наряду с выполнением научных исследований студенты принимают участие в сборе и обработке статистических данных, составлении и подготовке различной компьютерной продукции. Результаты научных исследований студенты представляют на конференциях, научных семинарах кафедр и т.д.

Лучшие студенты по результатам НИРС могут быть рекомендованы для учебы в магистратуре.

Наиболее распространенной формой НИРС является участие в научных конференциях.

Методические рекомендации по написанию письменных, научно - исследовательских работ студентов

Написание письменных научно - исследовательских работ студентов решает ряд задач:

- обучение студентов самостоятельному поиску и отбору учебной и специальной научной литературы по предмету;
- привитие навыков реферирования научных статей по проблематике изучаемых дисциплин;
- выработка умения подготовки рефератов, докладов, выступлений и сообщений;

- приобретение опыта выступления с докладами на семинарских занятиях;
- систематизация, закрепление и расширение теоретических и практических знаний и навыков по изучаемым дисциплинам;
- приобщение студентов к решению проблемных вопросов по избранной теме работы;
- обучение студентов излагать материал в виде стройной системы теоретических положений, связанных логической последовательностью и подкрепленных примерами из практики.

При подготовке к докладу или выступлению на конференции студент получает опыт систематизации и обобщения материала, приобретает навыки научного творчества и, наконец, овладевает очень важным искусством публичного выступления, аргументированной полемики.

В этой связи необходимо запомнить несколько правил, характеризующих культуру полемики, дискуссии.

Дискуссия - это соревнование интеллектов, здесь оружие – аргументы. Необходимо найти надежные аргументы в пользу своей точки зрения и проверять имеющиеся на надежность. Не недооценивайте оппонента. Самыми ценными являются документальные аргументы, ссылки на документы и надежно установленные факты, противоречащие утверждению оппонента.

Следует тщательно проанализировать свои аргументы; пофантазируйте над тем, что можно им противопоставить и как можно их повернуть.

Дискуссия похожа на игру в шахматы: и там и тут очень важно предвидеть возможное развитие событий, только события – ходы заменены более сложными событиями - аргументами, а правила движения фигур – правилами логического мышления. Необходимо строго следовать логике. Вкупе с надежными аргументами она обеспечит вам победу. Любой логический промах может быть использован оппонентом, чтобы поставить под сомнение всю вашу конструкцию! Побеждая в дискуссии, следует быть великодушным. Ваши оппоненты не единственные, кто придерживается этой точки зрения, так им легче будет пережить горечь поражения.

Выступление с докладом и публикации материалов позволяют студентам приобрести к тому же общественное признание в среде

профессионалов — преподавателей университета, других вузов, представителей общественности.

Литература

1. Абрамова, Г. С. Практическая психология: учебник [Электронный ресурс]/ Г. С. Абрамова. - Москва: Прометей, 2018. - 540 с. - Текст: электронный. - URL: <https://e.lanbook.com/book/100854>
2. Андреева, Г.М. Социальная психология: учебник для высших учебных заведений [Электронный ресурс]/ Г.М. Андреева. - 5-е издание, исправленное и дополненное - Москва: Аспект Пресс, 2018. - 360 с. - Текст: электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1039489>
3. Капустин, С.А. Общий психологический практикум: учебник для вузов (Стандарт третьего поколения) [Электронный ресурс]/ под ред. С.А. Капустина. - Санкт-Петербург: Питер, 2017. - 480 с. - Текст: электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1055284>
4. Черняева, А.В. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по дисциплине «Психология»: для студентов очной, заочной, ССО заочной форм обучения по всем направлениям подготовки бакалавров[Электронный ресурс] А. В. Черняева; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Департамент научно-технологической политики и образования, Волгоградский государственный аграрный университет. – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2016. - 36 с.- Текст: электронный. - URL: <http://lib.volgau.com/MegaPro/Web/SearchResult/toPage/1>
5. Черняева, А. В. Деловое общение: учебно-методическое пособие. Часть 2: Практика / А. В. Черняева; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Департамент научно-технологической политики и образования, Волгоградский государственный аграрный университет.- Волгоград: Издательство ВолГАУ, 2016. - 116 с. - Текст: электронный. - URL: <http://lib.volgau.com/MegaPro/Web/SearchResult/toPage/1>
6. Яковлева, Н.Ф. Проектная деятельность в образовательном учреждении [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – 2-е изд., стер. – Москва: ФЛИНТА, 2014. - 144с. - Текст: электронный. - URL: <http://www.kspu.ru/upload/documents/2015/10/19/71da327648fc882ccefc7530c24077b1/proektnaya-deyatelnost-v-obrazovatelnom-uchrezhdenii.pdf>

Для заметок

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Черняева Анна Валерьевна

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

для обучающихся по аудиторной и внеаудиторной самостоятельной
работе по дисциплинам психологического цикла

В авторской редакции

Компьютерная вёрстка

Подписано в печать 00.00.2021 Формат 60х84 ^{1/16}.

Усл.-печ. л. 2,3. Тираж 50 экз. Заказ 00.

ИПК ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ «Нива».
400002, Волгоград, пр. Университетский, 26.

**Министерство науки и высшего образования
Департамент координации деятельности организаций в сфере
сельскохозяйственных наук
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение
высшего образования
«Волгоградский государственный аграрный университет»**

Инженерно-технологический факультет

Кафедра: Педагогики и методики профессионального обучения

А. В. Черняева

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
по организации самостоятельной работы
по дисциплине «Психология и педагогика»**

Волгоград
Волгоградский ГАУ
2024

УДК 159.9+37

ББК 88+74

Ч-49

Рецензент –

кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Педагогика и методика профессионального обучения» ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ
Ю.В.Шагина

Черняева, Анна Валерьевна

Ч-49 Методические рекомендации по организации самостоятельной работы по дисциплине «Психология и педагогика» /А.В.Черняева. – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2024. - 36 с.

Данные методические рекомендации предназначены для обучающихся при организации аудиторной и внеаудиторной самостоятельной работы носят общий характер и адресованы студентам очной и заочной форм обучения по всем направлениям подготовки бакалавров.

В рекомендациях содержится содержание самостоятельной деятельности студентов, предложены виды деятельности и формы отчетности, вопросы к семинарам и зачету, рекомендуемая литература.

В целях контроля и самоконтроля учебного процесса предлагаются специально разработанные тесты – опросники для студентов.

Для обучающихся всех направлений подготовки (специальностей) всех форм обучения.

УДК

159.9+37

ББК 88+74

Рекомендовано методической комиссией инженерно-технологического факультета ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ (протокол № 5 от 25.01.2024 г.)

© ФГБОУ ВО «Волгоградский ГАУ»,
2024

© Черняева А.В., 2024

Содержание

<i>Содержание</i>	<i>3</i>
<i>Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Психология и педагогика»</i>	<i>4</i>
<i>Методические рекомендации для студентов по отдельным формам самостоятельной работы</i>	<i>11</i>
<i>Вариативные вопросы к экзамену по дисциплине «Психология и педагогика»</i>	<i>26</i>
<i>Рекомендуемая литература</i>	<i>35</i>

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Психология и педагогика»

В период обучения по дисциплине «Психология и педагогика» каждый студент самостоятельно выполняет определенный ряд заданий и работ.

Самостоятельная работа является дидактическим средством развития готовности к профессиональному самообразованию.

Самостоятельная работа – планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа слушателей, выполняемая в основном во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Самостоятельная работа может быть организована во время аудиторных занятий при частичном непосредственном участии преподавателя, оставляющем ведущую роль за работой студента.

Цель самостоятельной работы студента (далее – СРС) - воспитание сознательного отношения студента к овладению теоретическими и практическими знаниями, осуществление профессионального и личностного самообразования, проектирование дальнейшей профессиональной карьеры, участие в опытно-экспериментальной работе.

Задачами СРС являются:

- систематизация и закрепление приобретенных теоретических и прикладных сведений;
- углубление и расширение теоретических знаний;

- совершенствование умений в применении различного рода научной литературы, необходимой для продуктивной профессиональной деятельности;

- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;

- развитие познавательных способностей и активности студента: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;

- совершенствование исследовательских умений;

- использование материала, собранного и полученного в ходе самостоятельных занятий на семинарах, на практических занятиях для эффективной подготовки к промежуточной и итоговой аттестациям;

- овладение навыками работы с информационно-коммуникационными средствами и самостоятельного решения практических задач в предметной области, связанной с изучаемой дисциплиной (разделом) «Психология и педагогика».

Процесс организации самостоятельной работы студентов включает в себя следующие этапы:

- подготовительный (определение целей, подготовка методического обеспечения и другое);

- основной (реализация СРС, использование приемов поиска информации; усвоения, переработки, применения, передачи знаний; фиксирование результатов, самоорганизация процесса работы);

- заключительный (оценка значимости и анализ результатов, их систематизация; оценка эффективности СРС и приемов работы, выводы о направлениях оптимизации труда).

Функциями преподавателя при организации СРС являются:

- разработка плана аудиторной и внеаудиторной СРС по учебной дисциплине по формам, содержанию, объему в соответствии с учебным планом, согласно рабочей программе дисциплины «Психология и педагогика»;
- разработка методических рекомендаций по самостоятельной работе, материалов для проведения самоконтроля и контроля уровня знаний по дисциплине;
- установление и доведение до студентов расписания консультаций;
- доведение до студентов на первом занятии календарного плана текущих контрольных мероприятий выполнения СРС по видам и срокам;
- систематический контроль выполнения студентами графика самостоятельной работы.

Организация самостоятельной работы студентов при проведении различных видов учебных занятий должна учитывать обеспеченность тем и разделов учебной литературой и ее доступность для всех студентов, а также оптимизацию методов обучения, внедрение в учебный процесс современных образовательных и информационных технологий, электронных образовательных ресурсов с последующим совершенствованием системы текущего контроля СРС, например, использование возможностей компьютеризированного тестирования.

Контроль самостоятельной работы и оценка ее результатов организуется как единство двух форм:

- самоконтроль и самооценка студента;
- контроль и оценка со стороны преподавателей.

Формы контроля преподаватель выбирает самостоятельно. Критериями оценки результатов самостоятельной работы студента являются:

- соответствие работы требуемому объему и структуре;
- степень самостоятельности выполнения работы;
- уровень освоения студентом учебного материала;
- логика изложения материала;
- постановка вопросов и степень их раскрытия;
- полнота необходимых расчетов;
- умение использовать теоретические знания при выполнении практических задач;
- формулировка выводов по итогам работы;
- наличие ссылок на источники информации;
- качество оформления работы.

В образовательном процессе по реализации учебной программы дисциплины «Психология и педагогика» выделяется несколько видов самостоятельной работы студентов: аудиторная, под руководством преподавателя, и внеаудиторная.

Тесная взаимосвязь этих видов работ предусматривает дифференциацию и эффективность результатов ее выполнения и зависит от организации, содержания, логики образовательного процесса (межпредметных связей, перспективных знаний и др.).

Аудиторная самостоятельная работа по дисциплине «Психология и педагогика» и разделам выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию.

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется студентом по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

Аудиторная самостоятельная работа – учебная ситуация, при которой студент вынужден непосредственно и активно действовать. Основная задача преподавателя – совершенствовать навыки студента, полученные им при освоении лекционного курса по дисциплине, способам самостоятельной работы с материалом, поиску нужного материала, умению перерабатывать и интерпретировать его. Основными видами самостоятельной работы студента с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- приём и разбор домашних заданий (в часы практических занятий);
- прохождение и оформление результатов самостоятельного выполнения практико-ориентированных заданий (руководство и оценка уровня сформированности профессиональных умений и навыков) и др.

Внеаудиторная самостоятельная работа студента – это усвоение содержания образования и формирование профессиональных компетенций во внеаудиторное время по темам или разделам тем, определённым рабочей программой учебной дисциплины для самостоятельного изучения. Методика организации самостоятельной работы студента зависит от структуры, характера и особенностей изучаемой дисциплины, объёма часов на её изучение, вида заданий для самостоятельной работы, индивидуальных качеств студента и условий образовательной деятельности.

Основными видами самостоятельной работы студента без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной преподавателем учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);

- написание реферативных сообщений;

- подготовка к семинарам, их оформление;

- составление аннотированного списка статей из соответствующих журналов по отраслям знаний (педагогических, психологических, методических и др.);

- подготовка практических разработок;

- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных производственных задач, проведения типовых расчетов и обработка тестовых методик, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплин и т.д.;

- компьютерный текущий самоконтроль и контроль успеваемости на базе обучающих и аттестующих тестов, в том числе электронных. В зависимости от особенностей дисциплины перечисленные виды работ могут быть расширены, заменены на специфические.

Самостоятельные занятия потребуют интенсивного умственного труда, который необходимо не только правильно организовать, но и стимулировать. При этом очень важно уметь поддерживать устойчивое внимание к изучаемому материалу. Начиная работу, не нужно стремиться делать вначале самую тяжелую ее часть, надо выбрать что-нибудь среднее по трудности, затем перейти к более трудной работе. И

напоследок оставить легкую часть, требующую не столько больших интеллектуальных усилий, сколько определенных моторных действий (оформление, построение графиков и т.п.). Выработка внимания требует значительных волевых усилий. Именно поэтому, если студент замечает, что он часто отвлекается во время самостоятельных занятий, ему надо заставить себя сосредоточиться. Подобную процедуру необходимо проделывать постоянно, так как это является тренировкой внимания. Устойчивое внимание появляется тогда, когда человек относится к делу с интересом.

Следует правильно организовать свои занятия по времени: 50 минут – работа, 5-10 минут – перерыв; после 3 часов работы перерыв – 20-25 минут. Иначе нарастающее утомление повлечет неустойчивость внимания. Очень существенным фактором, влияющим на повышение умственной работоспособности, являются систематические занятия физической культурой. Организация активного отдыха предусматривает чередование умственной и физической деятельности, что полностью восстанавливает работоспособность человека.

Общие рекомендации студентам по выполнению внеаудиторных самостоятельных работ:

1. Внимательно выслушайте или прочитайте тему, цели и задачи самостоятельной работы.
2. Обсудите текст задания с преподавателем и группой, задавайте вопросы – нельзя оставлять невыясненными или непонятыми ни одного слова или вопроса.
3. Внимательно прослушайте рекомендации преподавателя по выполнению самостоятельной работы.

4. Уточните время, отводимое на выполнение задания, сроки сдачи и форму отчета у преподавателя.

5. Внимательно изучите письменные методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы.

6. Ознакомьтесь со списком рекомендуемой литературы и других информационных ресурсов по заданной теме самостоятельной работы.

7. Повторите весь теоретический материал по конспектам и другим источникам, предшествовавший самостоятельной работе, ответьте на вопросы самоконтроля по изученному материалу.

9. Продумайте ход выполнения работы, составьте план, если это необходимо.

10. Если вы делаете сообщение или доклад, то обязательно прочтите текст медленно вслух, обращая особое внимание на произношение новых терминов и стараясь запомнить информацию.

11. Если ваша работа связана с использованием ИКТ, проверьте наличие и работоспособность программного обеспечения, необходимого для выполнения задания.

12. Если при выполнении самостоятельной работы применяется групповое или коллективное выполнение задания, старайтесь поддерживать в коллективе нормальный психологический климат, грамотно распределить роли и обязанности. Вместе проводите анализ и самоконтроль организации самостоятельной работы микрогруппы.

13. Не отвлекайтесь во время выполнения задания на посторонние, не относящиеся к работе, дела.

14. При выполнении самостоятельного практического задания соблюдайте правила техники безопасности и охраны труда.

5. В процессе выполнения самостоятельной работы обращайтесь за консультациями к преподавателю, чтобы вовремя скорректировать свою деятельность, проверить правильность выполнения задания.

16. По окончании выполнения самостоятельной работы составьте письменный или устный отчет в соответствии с теми методическими указаниями по оформлению отчета, которые вы получили от преподавателя или в методических указаниях.

17. Сдайте готовую работу преподавателю для проверки точно в указанный преподавателем срок.

18. Участвуйте в обсуждении полученных результатов работы.

Методические рекомендации для студентов по отдельным формам самостоятельной работы*:

Раздел I. Психология как система научных знаний

Первый раздел дает представление о психологии как науке, ее основных феноменах, методах исследования в психологии; истории становления и развития психологии.

Умения, которые приобретает студент в рамках данного раздела: умение устанавливать связи между психологическими знаниями и навыками, а также умение использовать простые психодиагностические методики для диагностики индивида и коллективов, самодиагностики и интерпретировать полученные данные.

Тема 1.1. Психология как наука и практическая деятельность.

Вопросы для выступления на семинаре

1. Дайте определение психологии.
2. Охарактеризуйте предмет и задачи психологии
3. Охарактеризуйте основные направления зарубежной психологии
4. Выделите вклад отечественных психологов в развитие психологической науки
5. Дайте сравнительные характеристики основным направлениям зарубежной и отечественной психологии.
6. Охарактеризуйте основные отрасли психологии.

7. Дайте сравнительные характеристики научных подходов к классификации психологического знания.

8. Выделите отличия житейского и научного психологического знания.

Тема 1.2. Понятие о методе и методологии в психологии.

Вопросы для выступления на семинаре

1. Дайте определение методологии, методики, метода в психологии.

2. Дайте сравнительную характеристику классификации методов исследования по Б.Г.Ананьеву и А.Б. Орлову.

3. Обоснуйте целесообразность выбора метода исследования.

4. Охарактеризуйте основные структурные элементы психологического исследования: требования к организации и его этапы

5. Охарактеризуйте основные варианты эмпирических методов психологии.

6. Какова специфика интерпретации проективных методов в целом.

Тема 1.3. Основные этапы развития психологии

Вопросы для выступления на семинаре

1. Охарактеризуйте основные особенности развития психологии как науки по этапам «Психология как наука о душе», «Психология как наука о сознании», «Психология как наука о поведении», «Психология как наука, изучающая факты, закономерности и механизмы психики».

2. Дайте сравнительную характеристику этапов развития психологии как науки.

Темы докладов (сообщений)

1. Назовите и охарактеризуйте основные направления и научные школы психологии в контексте вклада в исследования социальной психологии (выбор темы по желанию студента).

Тема доклада 1. «Вклад различных направлений психологии (бихевиористов, фрейдистов, когнитивистов, гуманистических, гештальтистов и др.) в становление и развитие психологии». Микротема (выбор направления/представителя по желанию студента):

1. Психоаналитическая психология:

1.1. К.Г.Юнг

1.2. К. Хорни

1.3. А.Адлер

2. Гештальтпсихология:

2.1. М. Вертгеймер

2.2. К.Левин

2.3. Ф.Перлс

3. Бихевиоризм:

3.1. Б.Ф.Скиннер

3.2. Э.Ч. Толмен

4. Гуманистическая психология:

4.1 К.Роджерс

4.2. А.Маслоу

4.3. Г.Олпорт

5. Когнитивная психология: У. Найссер

6. Экзистенциальная психология: В.Франкл.

7. Нейро – лингвистическое программирование: Р. Бендлер, Дж. Гриндер и Ф. Пьюселик

8. Позитивная психология: Н.Пезешкиан

9. Трансперсональная психология: Станислав Гроф, Роберто Ассаджолли, Карлфрид Дюркгейм

Тема доклада 2. «Вклад отечественных психологов в становление и развитие психологии». Микротема (выбор направления/представителя по желанию студента):

1. Основные направления и научные школы отечественной психологии.

Раздел II Основы общей психологии

Раздел предусматривает знакомство студентов с закономерностями психической деятельности и психическими явлениями как одного конкретного человека, так и психическими явлениями, наблюдаемые в группах и коллективах. Студент должен уметь ориентироваться в таких формах психической активности, как память, мышление, восприятие, мотивации, эмоции, ощущения и других психических явлениях.

Тема 4. Психические процессы, свойства и состояния

Вопросы для выступления на семинаре

1. Дайте определение познавательной сферы. Что включает в себя познавательная сфера?

2. Охарактеризуйте основные особенности таких процессов как ощущение и восприятие.

3. Дайте определение видам и свойствам внимания.

4. Охарактеризуйте понятие память и способы ее развития.

5. Охарактеризуйте основные особенности воображения как психического процесса.

6. Охарактеризуйте процессы переработки информации через понятие мышление.

7. Охарактеризуйте понятие интеллект. Для чего необходимо изучать не когнитивные компоненты интеллекта?

8. Выполните психодиагностическое обследование на предмет оценки когнитивной сферы личности: внимания, памяти, мышления. Проанализируйте полученные результаты согласно инструкции и описанию методик, аргументируя выводы. Поделитесь своим опытом выполнения.

9. Дайте определение психических свойств и состояний и охарактеризуйте их. Приведите примеры (не менее двух для каждой группы).

10. В каких ситуациях необходимо диагностировать психические состояния? Приведите примеры (не менее двух для каждой группы).

11. Охарактеризуйте неосознаваемые психические состояния. Приведите примеры (не менее двух).

12. Дайте характеристику экспрессивному компоненту психических состояний. Приведите пример.

13. Какие опросники самосознания Вы знаете? Выберите три психодиагностических методики и укажите: название, автора, год создания, назначение, теоретическое основание, примеры использования.

Раздел III Основные направления исследований психологии

Раздел предусматривает знакомство студентов с личностью как социальной проекцией и условиями ее социализации. Студент должен уметь ориентироваться в социальных факторах, влияющих на формирование личности, что необходимо ему в дальнейшей профессиональной деятельности.

Тема 5. Психология личности

Вопросы для выступления на семинаре

1. Дайте определение общего представления о личности
2. Охарактеризуйте современные теории личности
3. Охарактеризуйте основные подходы к изучению личности в зарубежной психологии
4. Охарактеризуйте подходы к изучению личности в отечественной психологии.
6. Охарактеризуйте структуру личности

Тестовые задания

1. Укажите какому типу личности соответствуют данные индивидуально-типологические особенности согласно типологии личности по А.П.Егидесу: это - формалисты, на работу обычно не опаздывают. Но это обычно. В связи с их общей неординарностью с

ними может по дороге что-то случиться. Рабочее место у него не обустроено, кругом беспорядок, мебель расшатана, он еще ее и сам расшатает. Он может работать на низкооплачиваемых должностях. Для него главное быть в обойме людей, утоляющих свою любознательность за счет государства. Это вечный младший научный сотрудник. Организация труда у него слабенькая. Записи о делах - на листочках, которые вечно теряются в карманах, записи трудно разобрать - стираются. Такой сотрудник не в состоянии сам построить свою карьеру. Ему нужен импресарио. И если этот импресарио окажется проходимцем или даже преступником, то данный тип личности не откажется ради карьеры от беспринципного проекта. Он скорее зауживает своего «толкача» за нестандартность маркетингового мышления. Но чаще он просто работает, становится мастером, и его повышают.

- а) психоастеноид
- б) шизоид
- в) эпилептоид
- г) гипертим

2. Укажите какому типу личности соответствуют данные индивидуально-типологические особенности согласно типологии личности по А.П.Егидесу: данный тип может на какое-то время взвалить на себя власть. Если вы начальник, имейте в виду, что там, где надо ударно что-то организовать (собрать металлолом и т.п.), на него можно опереться. Он неплохой кратковременный организатор. Он может и более длительные сроки быть организатором, но под руководством других типов с лидерскими качествами. Он мгновенно переключается, бросает предыдущее дело и не приводит в порядок те вещи, которыми

занимался раньше. Но зато его не раздражает беспорядок и у других людей. Он уживается с чужим беспорядком, не заводит своих порядков, и этим он легок в общении. И все же ему более свойственна анархия. Но и вне «революций» он далеко не законопослушен, любит побузить. Преступает скорее мелкие, чем серьезные, законы: нарушает правила дорожного движения, превышает скорость, едет на красный свет.

а) психоастеноид

б) шизоид

в) эпилептоид

г) гипертим

3. Укажите какому типу личности соответствуют данные индивидуально-типологические особенности согласно типологии личности по А.П.Егидесу: хорошо командуют и хорошо подчиняются. Из-за своей преданности они часто оказываются в трудных нравственных ситуациях. Зависимый от чужих воззрений человек с вставленным в него стержнем, становится, попав в несправедную систему, орудием этой системы. Он не просто исполнитель в проведении линии своего вождя, пророка, своей партии и ее традиций. Он навязывает другим свои взгляды, заставляет исполнять программы его фирмы, ее ритуалы, чтить ее символику, исповедовать устои, которые он считает нравственными, что может идти в разрез с мнением других людей.

а) психоастеноид

б) шизоид

в) эпилептоид

г) гипертим

4. Ключевая характеристика эпилептоида согласно типологии личности А.П.Егидеса является

- а) лидерские качества
- б) любовь к порядку
- в) зависимость от чужого мнения
- г) интеллектуализация

5. Ключевая характеристика шизоида согласно типологии личности А.П.Егидеса является

- а) лидерские качества
- б) демонстративность
- в) зависимость от чужого мнения
- г) интеллектуализация

6. Ключевая характеристика истероида согласно типологии личности А.П.Егидеса является

- а) аутичность
- б) демонстративность
- в) зависимость от чужого мнения
- г) интеллектуализация

7. Ключевая характеристика паранойяльного типа личности согласно типологии А.П.Егидеса является

- а) аутичность
- б) демонстративность
- в) зависимость от чужого мнения
- г) лидерские качества

8. Ключевая характеристика психоастеноида согласно типологии личности А.П.Егидеса является

- а) лидерские качества
- б) демонстративность
- в) повышенная нравственная требовательность к себе
- г) интеллектуализация

9. Ключевая характеристика гипотима согласно типологии личности А.П.Егидеса является

- а) преобладание отрицательных эмоций
- б) демонстративность
- в) зависимость от чужого мнения
- г) интеллектуализация

10. Ключевая характеристика гипертима согласно типологии личности А.П.Егидеса является

- а) преобладание отрицательных эмоций
- б) демонстративность
- в) зависимость от чужого мнения
- г) тяга к удовольствиям

Тема 6. Индивидуально-психологические особенности

Вопросы для выступления на семинаре

1. Дайте определение темперамента.
2. Охарактеризуйте два основных показателя динамики психических процессов и поведения.
3. Охарактеризуйте физиологические основы темперамента.
4. Выполните тест на определение типа темперамента и проанализируйте полученные результаты согласно инструкции и описанию методики. Поделитесь своим опытом выполнения.

5. Дайте основные характеристики темперамента как «основных черт» индивидуальных особенностей человека по И.П. Павлову.

6. Дайте основные рекомендации персоналу согласно типу темперамента.

7. Дайте общее представление о характере и его формировании.

8. Дайте общее представление о темпераменте и его формировании.

9. Охарактеризуйте основные варианты наличия психотелесных соответствий (строение тела) и характера.

10. Выполните тест на измерение особенностей личности согласно типам темперамента и проанализируйте полученные результаты согласно инструкции и описанию методики. Поделитесь своим опытом выполнения.

11. Выполните тест на измерение особенностей личностно-характерологических акцентуаций и проанализируйте полученные результаты согласно инструкции и описанию методики. Поделитесь своим опытом выполнения.

12. Охарактеризуйте основные виды психопатий и акцентуаций.

Тестовые задания

1. Первые упоминания о типах темперамента соотносят с именем

- а) Сократа
- б) Гиппократ
- в) Конфуция
- г) Фомы Аквинского

2. Типология темперамента по И. П.Павлову включает в себя

- а) 2 типа
- б) 3 типа
- в) 4 типа
- г) 5 типов

3. Определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Процесс адаптации не принесет работникам с подобным типом темперамента большое число неприятных ощущений и не повлечет за собой негативных последствий, а наоборот, «подстегнет» их на эффективную работу в новом коллективе и в новых условиях. Такому работнику необходимо давать поручения, связанные с ответственностью и самостоятельностью, применяя при этом умеренный контроль, поручать задачи, требующие высокой творческой активности и креативности, а также, учитывая тот факт, что подчиненный стремится сделать карьеру и чувствовать себя значимым, создавать перспективу повышения; использовать его на прорывах, инновационных направлениях деятельности компании.

- а) холерик
- б) сангвиник
- в) меланхолик
- г) флегматик

4. Определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Рекомендуются использовать данный тип работников на участках работы, требующих хорошей концентрации внимания, а также там, где нужно работать в условиях однообразия и монотонии (составление отчетов, обобщение большого массива фактических данных). При формулировании нового задания ему необходимо давать

время для запоминания, предлагать записать необходимые условия задачи; обязательно контролировать выполнение задания, стимулировать и «подгонять», держать активный контакт и заинтересовывать; активизировать инициативу. Учитывая особенности данного типа темперамента работников, можно существенно сгладить негативные стороны и последствия процесса адаптации, что сделает ее более успешной и более эффективной.

- а) холерик
- б) сангвиник
- в) меланхолик
- г) флегматик

5. Определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Трудовая адаптация не должна нанести существенный удар по эмоциональному, внутреннему состоянию, она пройдет достаточно спокойно, если увлекать такого работника новой задачей, стимулировать, контролировать выполнение задания; загружать новыми делами; поддерживать формально-деловые отношения с таким работником.

- а) холерик
- б) сангвиник
- в) меланхолик
- г) флегматик

6. Определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Проводя адаптацию работника с данным темпераментом, следует тщательно контролировать этот процесс, проводить постоянный мониторинг текущего эмоционального, психологического состояния

адаптанта, а при выявлении малейших отклонений от нормального протекания процесса адаптации вносить соответствующие и своевременные коррективы. Следует также помнить, что такой подчиненный нуждается в постоянной эмоциональной поддержке и позитивной оценке в случае достижений, в случае же ошибки – нежелательно его критиковать в присутствии других людей. Кроме того, такого работника не рекомендуется использовать на участках работы, связанных с риском и стрессом.

- а) холерик
- б) сангвиник
- в) меланхолик
- г) флегматик

7. Определите какому типу темперамента соответствуют данные индивидуально-типологические особенности: Отличается эмоциональной чувствительностью, долго переживает ошибки и неудачи, проявляет повышенную обидчивость, отличается высокой тревожностью, рисковать не любит, может расстраиваться при неудачах, женщины данного типа часто плачут. Тяжело переживают несправедливость и конфликты, склонны к самообвинению и самокопанию. Они ценят позитивную атмосферу в компании, по причине хороших отношений на работе переходить в другую организацию не будут даже тогда, когда там предложат более высокую заработную плату.

- а) холерик
- б) сангвиник
- в) меланхолик

г) флегматик

8. Определите какому типу темперамента соответствуют данные индивидуально-типологические особенности: Спокойный, медлительный, вдумчивый и основательный работник, который проявляет надежность в отношениях и стабильность. Он нуждается в длительной адаптации, новую информацию воспринимает с трудом, запоминает все долго, но глубоко и основательно. При изменении условий работы может временно снизить производительность. Такой работник склонен к уединению, замкнутости, не любит конфликтов, имеет невысокую инициативность, может проявлять склонность к повторению ошибок, особенно в процессе адаптации. Однако он хорошо работает в условиях однообразия и монотоний, не рвется в лидеры, отличается терпеливостью, но склонен накапливать неудовлетворенность и редко, но очень сильно проявлять «взрыв негодования».

а) холерик

б) сангвиник

в) меланхолик

г) флегматик

9. Определите какому типу темперамента соответствуют данные индивидуально-типологические особенности: Обладает очень высокой работоспособностью, выносливостью, активностью и инициативой, хорошо работает в условиях изменений. Очень часто стремится к формальному или неформальному лидерству, самостоятельности, ответственности. Он отличается также высокой скоростью мышления и переживаний, повышенной возбудимостью и эмоциональностью,

способен на неожиданную смену настроений в течение дня. Любят трудности и умеют их преодолевать, можно сказать, что препятствия и проблемы повышают их жизненную энергию и стремление к самоутверждению. В некоторых случаях эти сотрудники неосознанно сами «организуют себе проблемы», чтобы «жизнь и работа не казались излишне скучными и монотонными». Работник, обладающий данным темпераментом, может быть вспыльчивым и раздражительным, нередко имеет сниженный самоконтроль и направлен на «сбрасывание» своих эмоций на других людей.

- а) холерик
- б) сангвиник
- в) меланхолик
- г) флегматик

10. Определите какому типу темперамента соответствуют данные индивидуально-типологические особенности: Активен, энергичен, имеет высокую работоспособность и развитый самоконтроль, общителен, жизнерадостен, ориентирован на карьеру и хороший заработок, хорошо переносит перегрузки и эмоционально устойчив к неприятностям и тяжелым событиям, эмоционально малочувствителен, как говорят — «толстокожий».

- а) холерик
- б) сангвиник
- в) меланхолик
- г) флегматик

Тема 7. Практическая психология

Вопросы для выступления на семинаре

1. Дайте общее представление о коммуникации, перцепции и интеракции как составных элементах процесса общения.

2. Выполните тест на измерение особенностей психических самозащит личности и проанализируйте полученные результаты согласно инструкции и описанию методики. Поделитесь своим опытом выполнения.

3. Выполните тест на измерение особенностей общения и конфликтности личности, проанализируйте полученные результаты согласно инструкции и описанию методики. Поделитесь своим опытом выполнения.

Раздел IV Педагогика как система научных знаний

Раздел предусматривает знакомство студентов с совокупностью теоретических и прикладных наук, изучающих воспитание, образование и обучение. Студент должен уметь ориентироваться в сущности, целях, задачах и закономерностях воспитания, его роли в жизни общества и развитии личности.

Тема 8. Педагогика как наука

Вопросы для выступления на семинаре

1. Охарактеризуйте основные понятия педагогики.

2. Что включает в себя понятия объект и предмет педагогики.

3. Дайте общее представление о понятиях педагогика среднего специального образования, педагогика высшей школы и производственная педагогика.

4. Раскройте задачи и функции педагогики.

5. Дайте определение связи педагогики с другими науками.

6. Охарактеризуйте изучение и обобщение практики и опыта педагогической деятельности.

7. Раскройте содержание понятия «методология педагогической науки».

8. Что следует понимать под формами организации познавательной деятельности.

9. Охарактеризуйте основные проблемы самовоспитания личности.

10. Охарактеризуйте основные виды профессиональных методов и форм воспитания в вашей сфере деятельности.

* Виды работы и формы отчетности по каждой теме СРС указываются преподавателем. По результатам выполнения вышеперечисленных форм работы студенту выставляется предусмотренное технологической картой количество баллов.

Вариативные вопросы к экзамену по дисциплине «Психология и педагогика»

Вопросы для проверки уровня обученности ЗНАТЬ

1. Что означает выражения «психология как наука»?
2. Дайте сравнительную характеристику исследований этапов развития психологии?
3. Что означает выражения «педагогика как наука»?
4. По каким критериям выделяются виды психологических наук, согласно В.А.Ганзену, К.К.Платонову?
5. Назовите особенности психологических явлений.
6. Раскройте содержание понятий «индивид», «субъект деятельности», «личность».
7. С помощью, каких методов может быть решена исследовательская задача описания профессионального развития личности.
8. С помощью, каких методов может быть решена исследовательская задача объяснения профессионального развития личности.
9. С помощью, каких методов может быть решена исследовательская задача измерения профессионального развития личности.
10. С помощью, каких методов может быть решена исследовательская задача формирования и отслеживания профессионального развития личности.
11. Основные направления в психологии.

12. В чем сложность понятия «личность»? Чем определяется множественность теорий личности? Что может служить основанием для классификации этих теорий?

13. Дайте характеристику темперамента как индивидуального свойства.

14. Каково научное содержание понятия «характер», «акцентуация характера»?

15. Дайте определение стрессу, перечислите его характеристики по видам.

16. Сущность, основные виды и структурные элементы конфликтов, дайте их краткую характеристику.

17. Опишите и дайте сравнительную оценку рекомендаций по адаптации согласно типам темперамента человека?

18. Что понимается под психологией взаимодействия и общения? Опишите личность в коммуникативном процессе?

19. Обоснуйте особенности лидерства и руководства в группе. В чем состоит проблема лидерства в группе. Стили управления группой.

20. На примерах покажите, какие отношения существуют между разными составляющими понятия коммуникация, интеракция, перцепция.

21. Насколько характеристика подхода А.П.Егидеса к типу личности соответствуют вашему собственному представлению о психологии личности?

22. Перечислите основные стратегии коммуникативного поведения в условиях конфликта, и их влияние на процесс коммуникации.

23. Установлено, что в конфликте существуют определенные барьеры коммуникации. Как можно объяснить этот факт? Каковы возможности их преодоления?

24. На примерах покажите, какие отношения существуют между разными составляющими понятие малая и большая группа.

25. Опишите основания групповой сплоченности и эмоциональной идентификации, приведите примеры, сравните их?

26. Проанализируйте исследования основных механизмов социальной перцепции. Приведите примеры эффектов социальной перцепции (не менее 5)?

27. Каковы особенности психологических воздействий в группе?

28. Дайте определение основным групповым эффектам?

29. Назовите социально-психологические особенности рабочей группы.

30. Что вы думаете о морально-психологическом климате коллектива, как условия развития группы?

Задания для проверки уровня обученности УМЕТЬ

1. Установите соответствие между основанием основными этапами развития психологии и кругом изучаемых явлений:

1. Психология как наука о душе	А. Начинается в XX в. Наблюдение за тем, что можно непосредственно увидеть, а именно: поведенческие реакции, поступки человека. Мотивы, вызывающие поступки, не учитывались

2. Психология как наука о сознании	Б. Такое определение психологии было дано более 2-х тысяч лет назад. Наличием «psyche» пытались объяснить все непонятные явления в жизни человека
3. Психология как наука о поведении	В. Современный этап развития психологии характеризуется многообразием научных школ, течений, направлений
4. Психология как наука, изучающая факты, закономерности и механизмы психики	Г. Начинается с XVII в. В связи с развитием естественных наук. Основным методом изучения считалось наблюдение человека за самим собой и описание фактов способности думать, чувствовать, желать

2. Укажите последовательность взаимосвязанной дифференциации психологических наук по К.К. Платонову представленную в виде дерева: философские проблемы психологии (1), прикладные психологические науки (2), общая психология (3), зоопсихология, дифференциальная психология, социальная психология (4):

3. Укажите правильную последовательность изменения этапов представлений о предметной области психологии в процессе исторического развития психологического знания: психология – наука о поведении (1); психология – учение о сознании (2); психология – наука о душе (3); психология – наука о психических процессах, свойствах и состояниях, осознаваемых и неосознаваемых человеком (4)

4. Установите соответствие между представлениями о предметной области психологии в процессе исторического развития психологического знания и учеными:

1. Аристотель	А. Поведение
2. В. Вундт	Б. Душа
3. Дж. Уотсон	В. Бессознательное
4. З. Фрейд	Г. Сознание

5. Укажите последовательность взаимосвязанных стадий стресса: стадия резистентности (1), стадия тревоги (2), стадия истощения (3):

6. Установите соответствие между основными стратегиями выхода из конфликта и их определениями:

1. соперничество	А. рассматривается как вынужденный или добровольный отказ от борьбы и сдача своих позиций
2. компромисс	Б. предполагает стремление оппонентов к конструктивному обсуждению проблемы, рассмотрение другой стороны не как противника, а как союзника в поиске решения
3. сотрудничество	В. состоит в желании оппонентов завершить конфликт частичным отказом от части требований, которые ранее выдвигались, готовностью признать претензии другой стороны частично обоснованными, готовностью простить
4. приспособление или уступка	Г. заключается в навязывании другой стороне выгодного для себя решения
5. уход	Д. избегание решения проблемы, является попыткой выйти из конфликта при минимальных потерях

7. Установите соответствие между стилями лидерства и их определениями:

1. авторитарный	А. характеризуется жесткостью, требовательностью, единоначалием, превалированием властных функций, строгим контролем и дисциплиной, ориентацией на результат, игнорированием социально-психологических факторов
2 демократический	Б. отличается низкой требовательностью, попустительством, отсутствием дисциплины и требовательности, пассивностью руководителя и потерей контроля над подчиненными, предоставлением им полной свободы действий
3. либеральный	В. опирается на коллегиальность, доверие, информирование подчиненных, инициативу,

	творчество, самодисциплину, сознательность, ответственность, поощрение, гласность, ориентацию не только на результаты, но и на способы их достижения

8. Установите соответствие между стилями лидерства и распределением ответственности:

1. авторитарный	А. полностью в руках руководителя
2 демократический	Б. полностью в руках исполнителей
3. либеральный	В. в соответствии с должностными полномочиями

9. Укажите правильную последовательность взаимосвязанных уровней иерархической структуры потребностно-мотивационной сферы личности по А. Маслоу: потребность в принадлежности и любви (1); потребность в самоактуализации (2); физиологические потребности (3); потребность в уважении и самоуважении (4); потребность в надежности и безопасности (5)

10. Установите соответствие типов конфликтогенов между характером конфликтного взаимодействия и формой проявления:

1. прямое негативное отношение	А. восторженный рассказ о своих реальных и мнимых успехах
2. снисходительное отношение	Б. приказание, угроза; замечание, критика; обвинение, насмешка, издевка, сарказм
3. хвастовство	В. унижительное утешение; унижительная похвала; упрек; подшучивание
4. менторские отношения	Г. категоричные оценки, суждения, высказывания; навязывание своих советов, своей точки зрения; напоминания о неприятном; нравоучения и поучения

Вопросы / Задания для проверки уровня обученности ВЛАДЕТЬ

1. Вставьте пропущенные слова в текст. С учетом психологических особенностей сотрудника и знанием рекомендаций по его адаптации

согласно типам темперамента человека, определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Процесс адаптации не принесет работникам с подобным типом темперамента большое число неприятных ощущений и не повлечет за собой негативных последствий, а наоборот, «подстегнет» их на эффективную работу в новом коллективе и в новых условиях. Такому работнику необходимо давать поручения, связанные с ответственностью и самостоятельностью, применяя при этом умеренный, поручать, требующие высокой творческой активности и креативности, а также, учитывая тот факт, что подчиненный стремится сделать карьеру и чувствовать себя значимым, создавать перспективу повышения; использовать его на прорывах, инновационных направлениях деятельности компании. Речь идет о таком типе темперамента, как

2. Вставьте пропущенные слова в текст. С учетом психологических особенностей сотрудника и знанием рекомендаций по его адаптации согласно типам темперамента человека, определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Проводя адаптацию работника с данным типом темперамента, следует тщательно контролировать этот процесс, проводить постоянный текущего эмоционального, психологического состояния адаптанта, а при выявлении малейших отклонений от нормального протекания процесса адаптации вносить соответствующие и своевременные коррективы. Следует также помнить, что такой подчиненный нуждается в постоянной эмоциональной и позитивной в случае достижений, в случае же ошибки — нежелательно его критиковать в присутствии других людей. Кроме того, такого работника не рекомендуется

использовать на участках работы, связанных с риском и стрессом. Речь идет о таком типе темперамента, как

3. Вставьте пропущенные слова в текст. С учетом психологических особенностей сотрудника и знанием рекомендаций по его адаптации согласно типам темперамента человека, определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Рекомендуется использовать данный тип работников на участках работы, требующих хорошей концентрации, а также там, где нужно работать в условиях однообразия и монотонии (составление отчетов, обобщение большого массива фактических данных). Он нуждается в длительной адаптации, новую информацию воспринимает с трудом, запоминает все долго, но глубоко и основательно. При формулировании нового задания ему необходимо давать время для, предлагать записать необходимые условия задачи; обязательно контролировать выполнение задания, стимулировать и «подгонять», держать контакт и заинтересовывать; активизировать инициативу. При изменении условий работы может временно снизить производительность. Речь идет о таком типе темперамента, как

4. С учетом психологических особенностей сотрудника и знанием рекомендаций по его адаптации согласно типам темперамента человека, определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Активен, энергичен, имеет высокую работоспособность и развитый самоконтроль, общителен, жизнерадостен, ориентирован на карьеру и хороший заработок, хорошо переносит перегрузки и эмоционально к неприятностям и тяжелым событиям, эмоционально, как говорят — «толстокожий». Трудовая

адаптация не должна нанести существенный удар по эмоциональному, внутреннему состоянию, она пройдет достаточно спокойно, если увлекать такого работника новой задачей, стимулировать, контролировать выполнение задания; загружать новыми делами; поддерживать формально-деловые отношения с таким работником. Речь идет о таком типе темперамента, как.....:

5. Вставьте пропущенные слова в текст. С учетом психологических особенностей сотрудника и знанием рекомендаций по его адаптации согласно типам темперамента человека, определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Отличается эмоциональной чувствительностью, долго переживает ошибки и неудачи, проявляет обидчивость, отличается высокой тревожностью, рисковать не любит, может расстраиваться при неудачах, женщины данного типа часто плачут. Тяжело переживают несправедливость и конфликты, склонны к самообвинению и самокопанию. Они ценят атмосферу в компании, по причине хороших отношений на работе переходить в другую организацию не будут даже тогда, когда там предложат более высокую заработную плату. Речь идет о таком типе темперамента, как

6. Вставьте пропущенные слова в текст. Определите какому типу личности по А.П.Егидесу соответствует данная интерпретация: это, человек-схема. Ярко выраженный тип, мысль превалирует над действием. Формалист, на работу обычно не опаздывают. В связи с их общей неординарностью с ними может по дороге что-то случиться. Рабочее место у него не обустроено, кругом беспорядок, мебель расшатана. Данный психотип малоэнергичен, днем

они испытывают сонливость, а ночью, когда требования жизни минимизируются, они могут долго работать - читать, писать. Будучи эрудированными в научной литературе, потешаются над «неграмотностью» других психотипов. Часто агрессивность данного типа проявляется в юморотворчестве, направленном на людей по любому поводу. Речь идет о таком типе личности, как

7. Вставьте пропущенные слова в текст. Определите какому типу личности по А.П.Егидесу соответствует данная интерпретация: тип может на какое-то время взвалить на себя власть. Если вы начальник, имейте в виду, что там, где надо ударно что-то организовать (собрать металлолом и т.п.), на него можно опереться. Он неплохой организатор. Он может и более длительные сроки быть организатором, но под руководством других типов с лидерскими качествами. Он мгновенно переключается, бросает предыдущее дело и не приводит в порядок те вещи, которыми занимался раньше. Но зато его не раздражает беспорядок и у других людей. Он уживается с чужим беспорядком, не заводит своих порядков, и этим он легок в общении. И все же ему более свойственна анархия. Но и вне «революций» он далеко не законопослушен. Преступает скорее мелкие, чем серьезные, законы: нарушает правила дорожного движения, превышает скорость, едет на красный свет:

8. Вставьте пропущенные слова в текст. Интерпретация эпилептоидного психотипа личности по А.П.Егидесу: в изучении нового усидчив, стремится овладеть всеми возможными знаниями. В меру, но без глубокого погружения в изучаемую тему, не склонен к творческой работе, скорее найдет себя в профессиях, где необходимо поддерживать

порядок. По карьерной лестнице продвигается медленно и планомерно. В качестве руководителя очень к подчиненным, но умеет быстро принимать решения и ставить четкие задачи, склонен к Придает слишком большое значение внешней стороне вопроса и мелочам, склонен к и микроменеджменту, в то же время надежен и всегда выполняет свои обещания:

9. Вставьте пропущенные слова в текст. Определите какому типу личности по А.П.Егидесу соответствует данная интерпретация: самая ярко выраженная черта –, желание всегда быть в центре, иногда деструктивным способом, жажда постоянного или удивления, почитания, поклонения. Им не хватает чувства дистанции в отношении с людьми. Данный психотип стремится к власти, поэтому будет ожидать быстрого продвижения по карьерной лестнице. Руководитель данного типа труден в общении с подчиненными. Способен принимать решения в нестандартных ситуациях. Речь идет о таком типе личности, как

10. Вставьте пропущенные слова в текст. Определите какому типу личности по А.П.Егидесу соответствует данная интерпретация: ведущее качество личности здесь - более выраженная, чем у других людей, целеустремленность. Она съедает на своем пути буквально все. Прежде всего, в своем движении к цели в рамках своего интереса способен «пройти по головам». – интереса или дела, которому он служит всю жизнь, отдает всего себя и может мотивировать работать на это дело и других. тип очень активен, работает практически без отдыха, спит урывками, хронически недосыпает (склонен к перегрузкам). Речь идет о таком типе личности, как

Рекомендуемая литература

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учебник для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. - 5-е издание, исправленное и дополненное - Москва: Аспект Пресс, 2018. - 360 с. - Текст: электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1039489>
2. Гуревич, П. С. Психология: учебник / П.С. Гуревич. - 2-е изд. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 332 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - www.dx.doi.org/10.12737/5238. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1009054>
3. Золотых, Н.В. Психология и конфликтология: учебное пособие/ Н.В.Золотых, А.В.Черняева; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Департамент научно-технологической политики и образования, Волгоградский государственный аграрный университет. – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2018. – 180 с. - Текст: электронный. - URL: <https://lib.volgau.ru/MegaPro/Download/MObject/4099>
4. Крысько, В. Г. Психология. Курс лекций: Учебное пособие / Крысько В.Г. - М.:Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 251 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1010089>
5. Рапохин, Н. П. Прикладная психология: учебное пособие/ Н.П. Рапохин. - Москва: ИНФРА-М, 2020. - 430 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1030680>
6. Черняева, А. В. Психодиагностика: учебно-методическое пособие / А. А. Черняева; Волгоградский государственный университет, Инженерно-технологический факультет, Кафедра "Педагогика и методика профессионального обучения". - Изд. 2-е перераб. и доп. - Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2021. - 276 с. - Текст: электронный. - URL: <https://lib.volgau.ru/MegaPro/Download/MObject/5115>
7. Черняева, А. В. Методические указания для обучающихся по аудиторной и внеаудиторной самостоятельной работе по дисциплинам психологического цикла / А. В. Черняева; Волгоградский государственный университет, Инженерно-технологический факультет, Кафедра "Педагогика и методика профессионального обучения". - Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2021. - 40 с. - Текст: электронный. - URL: <https://lib.volgau.ru/MegaPro/Download/MObject/5119>
8. Черняева, А. В. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по дисциплине "Психология" по реализации форм контроля для студентов очной, заочной, ССО заочной форм обучения по всем направлениям подготовки бакалавриата / А. В. Черняева; Волгоградский государственный университет, Инженерно-технологический факультет, Кафедра "Педагогика и методика профессионального обучения". - Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2021. - 36 с. - Текст: электронный. - URL: <https://lib.volgau.ru/MegaPro/Download/MObject/5097>

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. Портал психологических изданий PsyJournals.ru. - Режим доступа: URL: <https://psyjournals.ru/>

2. Электронная библиотека психологической и деловой литературы. - Режим доступа: URL: <http://http://www.koob.ru/>

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Черняева Анна Валерьевна

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
по организации самостоятельной работы
по дисциплине «Психология и педагогика»

В авторской редакции

Компьютерная вёрстка

Подписано в печать 00.00.2024 Формат 60х84 ^{1/16}.
Усл.-печ. л. 2,3. Тираж 50 экз. Заказ 00.
ИПК ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ «Нива».
400002, Волгоград, пр. Университетский, 26.

**Министерство науки и высшего образования
Департамент координации деятельности организаций в сфере
сельскохозяйственных наук
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение
высшего образования
«Волгоградский государственный аграрный университет»**

Инженерно-технологический факультет

Кафедра: Педагогики и методики профессионального обучения

А. В. Черняева

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
по выполнению контрольной работы
по дисциплине «Психология и педагогика»**

Волгоград
Волгоградский ГАУ
2024

УДК 159.9+37

ББК 88+74

Ч-49

Рецензент –

кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Педагогика и методика профессионального обучения» ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ
Ю.В.Шагина

Черняева, Анна Валерьевна

Ч-49 Методические рекомендации по выполнению контрольной работы по дисциплине «Психология и педагогика» /А.В.Черняева. – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2024. - 36 с.

Методические рекомендации адресованы студентам очной и заочной форм обучения, освещают общие требования к выполнению контрольной работы по дисциплине «Психология и педагогика» и предназначены для обучающихся при организации форм контроля.

В рекомендациях содержатся требования к выполнению контрольной работы, порядок выборы темы, содержание самостоятельной деятельности студентов, предложены формы отчетности и примеры оформления отдельных компонентов контрольной работы, рекомендуемая литература.

Для обучающихся всех направлений подготовки (специальностей) всех форм обучения.

159.9+37

УДК

ББК 88+74

Рекомендовано методической комиссией инженерно-технологического факультета ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ (протокол № 5 от 25.01.2024 г.)

© ФГБОУ ВО «Волгоградский ГАУ»,
2024

© Черняева А.В., 2024

Содержание

Содержание	3
Пояснительная записка	4
Оценочные материалы для оценки выполненных контрольных работ по дисциплине	6
Тест	14
Рекомендуемая литература	28
Приложения	30

Пояснительная записка

Образовательные программы подготовки студентов в аграрном вузе предусматривают изучение дисциплины «Психология и педагогика» с последующим контролем знаний. Организация самостоятельной работы студентов предусматривает компактное изложение основ науки и более обстоятельного усвоения содержания психологии и педагогики через выполнение в течение семестра письменной контрольной работы.

Контрольная работа представляет собой самостоятельную планируемую работу студентов в межсессионный период, выполняется по заданию с методическим сопровождением ведущего преподавателя по дисциплине «Психология и педагогика», без предъявления требований к его непосредственному участию.

В данных методических рекомендациях представлен перечень тем и практических заданий, которые не ограничены заявленным списком. Студент имеет возможность предложить собственное название темы и практического задания при условии согласования и обоснования с ведущим преподавателем.

Контрольная работа выступает вариативной формой комплексной проверки знаний студентов. Вместе с тем контрольная работа подразумевает важность самоконтроля студента при более углубленном поглощении в процесс усвоения учебного материала, что способствует активной подготовке к зачетам и экзаменам. Значительно и то, что студент в процессе выполнения контрольной работы приобретает навыки, необходимые для написания в дальнейшем курсовых (выпускных квалификационных) работ. В частности, поиск узловых вопросов при подготовке контрольной работы способствует развитию мышления, прививает навыки письменного изложения, учит творческому исследовательскому подходу к конкретному учебному материалу.

При написании контрольной работы студентам рекомендуется литература, которая не ограничивает круг поиска, а служит ориентиром в самостоятельном поиске необходимых научных источников с последующим анализом, что преподаватель наблюдает как уровень успешности студента при самостоятельном изучении материала.

Контрольная работа предназначена для того, чтобы студент продемонстрировал, что он в полной мере овладел учебным материалом

По результатам выполнения и оформления контрольной работы студенту выставляется допуск на зачет.

Методические рекомендации по реализации форм контроля имеют практикоориентированную направленность и адресовано как студентам, так и преподавателям Волгоградского ГАУ, а также всем, кто интересуется психологией и педагогикой как науками.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ВЫПОЛНЕННЫХ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Самостоятельная работа студентов-заочников предусматривает выполнение в течение семестра письменной контрольной работы. Контрольная работа является самостоятельной планируемой работой студентов-заочников в межсессионный период, выполняется по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Тему контрольной работы студент выбирает из перечня тем, рекомендуемых преподавателем, ведущим соответствующую дисциплину. Контрольную работу студентам следует начинать с выбора своего Варианта, в соответствии с которым определяется тема контрольной работы. Номер Варианта контрольной работы определяется по таблице на пересечении строки, соответствующей первой букве фамилии студента, и столбца, соответствующего последней цифре номера зачетной книжки студента.

Определение номера Варианта контрольной работы:

Первая буква фамилии студента	Последняя цифра номера зачетной книжки									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
А,Ж,Н,У,Щ	7	22	11	5	14	30	16	6	23	15
Б,З,О,Ф,Э	25	1	20	27	29	10	2	26	12	9
В,И,П,Х,Ю	10	17	9	13	19	24	22	14	5	27
Г,К,Р,Ц,Я	21	12	4	18	6	17	7	30	18	21
Д,Л,С,Ч	3	8	28	2	23	4	28	1	29	3
Е,М,Т,Ш	16	24	15	26	11	20	13	25	8	19

Важным элементом подготовки к контрольной работе является глубокое изучение основной и дополнительной литературы, рекомендованной по теме, а также первоисточников. Контрольная работа должна отвечать трем требованиям: быть содержательной, по возможности краткой и правильно оформленной.

Содержательной ее следует считать в том случае, если она передает все основные мысли авторов в целостном виде. Изложить текст кратко – это значит передать содержание книги, статьи в значительной мере своими словами. При этом следует придерживаться правила - записывать мысль автора работы лишь после того, как она хорошо понята. В таком случае поставленная цель будет достигнута. Цитировать авторов изучаемых работ (с обязательной ссылкой на источник) следует в тех случаях, если надо записывать очень важное определение или положение, обобщающий вывод.

Для выполнения контрольной работы рекомендуется сначала прочитать литературу целиком, чтобы уяснить ее общий смысл и содержание. При этом можно сделать пометки о ее структуре, об основных положениях, выводах, надо стараться отличать в тексте основное от второстепенного, выводы от аргументов и доказательств. Если есть непонятные слова, надо в энциклопедическом словаре найти, что это слово обозначает. Закончив чтение (параграфа, главы, статьи) надо задать себе вопросы такого рода: В чем главная мысль? Каковы основные звенья доказательства ее? Что вытекает из утверждений автора? Как это согласуется с тем, что уже знаете о прочитанном из других источников?

Ясность и отчетливость восприятия текста зависит от многого: от сосредоточенности студента, от техники чтения, от настойчивости, от яркости воображения, от техники фиксирования прочитанного, наконец, от эрудиции – общей и в конкретно рассматриваемой проблеме.

Важно и внешнее оформление контрольной работы, она состоит из двух частей: теоретической и практической.

Теоретическая часть представляет собой теоретическое исследование на заданную тему, практическая часть – выполнение практического задания. Контрольная работа состоит из двух частей: теоретической и практической. Теоретическая часть представляет собой теоретическое исследование на заданную тему, практическая часть – выполнение практического задания. Контрольная работа, как правило, должна содержать следующие структурные элементы (с указанием их примерного объема): титульный лист (1 стр.); основная часть, содержащая ответ на первый вопрос в задании под соответствующим номером (2–3 стр.); заключение (0,5-1 стр.); практическое задание, содержащее ответ на второй вопрос в задании под соответствующим номером (1 стр.); список использованной литературы (0,5-1 стр.); приложения (при необходимости). Рекомендуемый объем теоретического материала, приходящегося на одну работу - не более 7 стр. (шрифт Times New Roman, 14 кегль, однострочный интервал, отступ – 1 см; выравнивание текста – по ширине; размер полей: левое – 3 см, верхнее – 2 см, нижнее – 2 см, правое – 1,5 см.). Работа может быть выполнена как в печатном, так и в рукописном варианте, но текст должен быть написан аккуратно, разборчиво, четким почерком, без сокращений слов и предложений.

Оценки за выполненное задание выставляются по результатам проверки: «зачтено», «не зачтено». Оценка задания – анализа конкретной темы – осуществляется по следующим критериям (в скобках приведен коэффициент значимости критерия в итоговой оценке задания): 1. адекватность и содержательная сложность анализируемого материала (2); 2. глубина и полнота анализа, использование психологических теорий, терминов и фактов (1); 3. структурированность проведенного анализа (1); 4. ясность и четкость изложения (1).

В случае если задание (выполнить все задания в рамках КР: Теоретическое задание + Практическое задание + тест) было сдано в установленный срок и выполнено корректно, то студент получает допуск к экзамену.

Образец выполненной и оформленной по требованиям контрольной работы представлен в приложении 1.

Задания для выполнения контрольных работ

Вариант 1

Задание 1. Биологический фундамент личности

Задание 2. Практическое задание. Проведите анализ своего темперамента, используя психологический тест. Результаты тестовых характеристик, рассматриваемые в совокупности, существенно влияют на профессиональную деятельность человека. Сделайте соответствующие выводы.

Вариант 2

Задание 1. Характер личности

Задание 2. Практическое задание. Проанализируйте силу вашего характера, используя психологический тест. Приведите примеры проявления силы (или слабости) вашего характера в вашей профессиональной деятельности.

Вариант 3

Задание 1. Способности личности

Задание 2. Практическое задание. Оцените вашу потенциальную способность быть педагогом, используя психологический тест. Сделайте выводы о возможности реализации ваших способностей в профессиональной деятельности.

Вариант 4

Задание 1. Эмоциональная сфера личности

Задание 2. Практическое задание. Проанализируйте свое эмоциональное состояние (уровень реактивной и личной тревожности), используя психологический тест. Сделайте выводы о соответствии

характеристик вашей эмоциональной сферы требованиям вашей профессии.

Вариант 5

Задание 1. Волевая сфера личности

Задание 2. Практическое задание. Оцените свою силу воли, используя психологический тест. Сделайте выводы об использовании психологических особенностей вашей личности в профессиональной деятельности.

Вариант 6

Задание 1. Мотивационная сфера личности

Задание 2. Практическое задание. Приведите описание системы стимулирования труда, применяемой в вашей профессиональной деятельности.

Вариант 7

Задание 1. Психические состояния в профессиональной деятельности

Задание 2. Практическое задание. Приведите знакомые вам профессиональные ситуации, в которых участникам необходимы знания о психологических состояниях работников.

Вариант 8

Задание 1. Условия труда и психические состояния человека

Задание 2. Практическое задание. Приведите описание условий вашей профессиональной деятельности и их влияние на психические состояния работников.

Вариант 9

Задание 1. Язык как главное средство общения

Задание 2. Практическое задание. Проведите самооценку своего уровня общительности и в соответствии с требованиями, предъявляемыми к речи современного образованного делового человека, сделайте самоанализ своей речи. Для этого используйте психологические тесты.

Вариант 10

Задание 1. Психика: функции и структура

Задание 2. Практическое задание. Приведите знакомые вам профессиональные ситуации, в которых участникам необходимы знания о состоянии психики работников.

Вариант 11

Задание 1. Профессионально-личностный имидж сотрудника (согласно вашей профессиональной деятельности)

Задание 2. Практическое задание. Приведите описание условий вашей профессиональной деятельности и их влияние на профессионально-личностный имидж работников.

Вариант 12

Задание 1. Когнитивный диссонанс в сознании человека

Задание 2. Практическое задание. Приведите описание примеров когнитивного диссонанса вашей профессиональной деятельности и способов его уменьшения.

Вариант 13

Задание 1. Теория планомерного формирования умственных действий П.Я. Гальперина.

Задание 2. Практическое задание. Приведите описание примеров эффективного применения теории формирования умственных действий П.Я. Гальперина в вашей профессиональной деятельности.

Вариант 14

Задание 1. Восприятие и научение.

Задание 2. Практическое задание. Приведите описание примеров конструктивных и деструктивных форм внешнего, речевого и поведенческого облика педагога в вашей профессиональной деятельности и способов его улучшения.

Вариант 15

Задание 1. Сознание и бессознательное в психике и поведении человека.

Задание 2. Практическое задание. Приведите описание примеров конструктивных и деструктивных форм бессознательных проявлений в психике и поведении человека в вашей профессиональной деятельности и способов их изменений.

Вариант 16

Задание 1. Психологические теории внимания.

Задание 2. Практическое задание. Приведите описание свойств внимания вашей профессиональной деятельности и их влияние на индивидуальные особенности работников.

Вариант 17

Задание 1. Ассоциативная теория памяти.

Задание 2. Практическое задание. Приведите описание примеров по основным типам научения (привыкание или габитуация,

сенситизация, классическое или павловское обуславливание) вашей профессиональной деятельности и способов реализации деятельности.

Вариант 18

Задание 1. Психоаналитическая теория памяти.

Задание 2. Практическое задание. Приведите описание примеров психологических механизмов подсознательного забывания, связанных с функционированием мотивации вашей профессиональной деятельности и способов его уменьшения.

Вариант 19

Задание 1. Два типа творческого мышления: образное и понятийное, их связь с явлением функциональной асимметрии мозга.

Задание 2. Практическое задание. Приведите описание примеров двух типов творческого мышления вашей профессиональной деятельности и их влияние на работоспособность.

Вариант 20

Задание 1. Сновидения, галлюцинации и грезы.

Задание 2. Практическое задание. Приведите знакомые вам профессиональные ситуации, в которых участникам необходимы знания о типологических и индивидуально-психологических особенностях сновидений в норме и патологии.

Вариант 21

Задание 1. Индивидуальные особенности и нарушения памяти.

Задание 2. Практическое задание. Приведите описание примеров патологических состояний памяти вашей профессиональной деятельности и способов ее коррекции.

Вариант 22

Задание 1. Измененные состояния сознания.

Задание 2. Практическое задание. Приведите знакомые вам профессиональные ситуации, в которых участникам необходимы знания о измененных состояниях сознания.

Вариант 23

Задание 1. Речь и ее влияние на формирование познавательных процессов.

Задание 2. Практическое задание. Проведите самооценку своего речевого уровня и в соответствии с требованиями, предъявляемыми к речи современного образованного делового человека, сделайте самоанализ ее влияние на формирование Ваших познавательных процессов.

Вариант 24

Задание 1. Развитие самосознания и «Я – концепции».

Задание 2. Практическое задание. Оцените свой уровень развития самосознания и «Я – концепции», используя психологический тест. Сделайте выводы об использовании психологических особенностей вашей личности в профессиональной деятельности.

Вариант 25

Задание 1. Эволюция мозга и психики человека как основание развития личности.

Задание 2. Практическое задание. Приведите несколько конкретных примеров из вашего опыта общения (в том числе в профессиональной деятельности), когда требуется знание о развитии мозга и психики человека. Опишите, как его необходимо применять.

Вариант 26

Задание 1. Гендерные и возрастные характеристики личности.

Задание 2. Практическое задание. Приведите описание условий вашей профессиональной деятельности и их влияние на гендерные и возрастные характеристики личности работников.

Вариант 27

Задание 1. Профессиональная деформация личности.

Задание 2. Практическое задание. Приведите примеры профессиональной деформации личности в вашей профессиональной деятельности.

Вариант 28

Задание 1. Самоподача человека в общении.

Задание 2. Практическое задание. Составьте свое собственное резюме для устройства на работу, выступающее в роли письменной самопрезентации. Аргументируйте анализ своих сильных и слабых сторон в вашей профессиональной деятельности.

Вариант 29

Задание 1. Слушание в межличностном общении.

Задание 2. Практическое задание. Приведите несколько конкретных примеров из вашего опыта общения (в том числе в профессиональной деятельности), когда требуется партнера слушать. Опишите, как его необходимо слушать.

Вариант 30

Задание 1. Диалогические формы делового общения.

Задание 2. Практическое задание. Дайте краткую характеристику всем диалогическим формам делового общения в вашей профессиональной деятельности.

ТЕСТ

АННОТАЦИЯ

Дидактический тест составлен для проведения контрольного опроса студентов по дисциплине «Психология и педагогика».

Дидактический тест содержит 100 тестовых заданий.

Время, отводимое для выполнения - 40 минут.

Проверка тестового задания осуществляется с помощью утвержденного ключа.

ИНСТРУКЦИЯ

Уважаемые студенты!

Вашему вниманию представляется дидактический тест для проведения контрольного опроса по дисциплине «Конфликтология».

Вы должны выполнить предложенные Вам тестовые задания за 60 минут и определить правильные варианты ответов, проставив напротив каждого соответствующий, по Вашему мнению, знак «+».

При внесении в бланк ответов на тестовые задания Вы должны соблюдать правила заполнения бланка ответов в зависимости от вида тестового задания.

При выполнении заданий с формулировкой «**Дайте определение**» Вы должны дать правильный ответ и сделать запись в соответствующей колонке в бланке ответа.

При выполнении заданий с формулировкой «**Выберите номер правильного варианта ответа**» Вы должны выбрать **один** правильный ответ из предложенных и проставить его номер в соответствующую позицию в бланке ответа.

При выполнении заданий с формулировкой «**Установите соответствие**» Вы должны найти такие однозначные связи между позициями первого и второго столбиков, чтобы одной позиции первого столбика соответствовала только одна позиция второго, а повтор используемых позиций категорически запрещён.

При выполнении заданий с формулировкой «**Решите задачу**» Вы должны заполнить правильный ответ и проставить его в соответствующую пропущенную позицию в тексте.

Установленное соответствие внести в бланк ответа. При выполнении заданий с формулировкой «**Установите правильную**

последовательность» необходимо расставить предложенные позиции в нужной последовательности и отразить её в ответе.

Тестовые задания для проверки остаточных знаний по дисциплине

«Дайте определение»		
№	Содержание вопроса	Ответ
1	Перечислите когнитивные (познавательные) психические процессы	
2	Что представляет собой фрустрация?	
3	Что такое профессиональная деформация?	
4	Что представляет собой коммуникация?	
5	Какие три взаимосвязанные стороны общения выделяют в психологии?	
6	Что представляет собой казуальная атрибуция?	
7	Что представляет собой проекция?	
8	Что представляет собой ригидность?	
9	Укажите правильную последовательность уровней иерархической структуры потребностно-мотивационной сферы личности по А. Маслоу	
10	Укажите ключевую характеристику эпилептоида согласно типологии личности по А.П.Егидесу?	
11	Укажите ключевую характеристику гипотима согласно типологии личности по А.П.Егидесу?	
12	Укажите ключевую характеристику психоастеноида согласно типологии личности по А.П.Егидесу?	
13	Укажите ключевую характеристику шизоида согласно типологии личности по А.П.Егидесу?	
14	Укажите ключевую характеристику	

	паранойяла согласно типологии личности по А.П.Егидесу?	
15	Укажите ключевую характеристику истероида согласно типологии личности А.П.Егидесу?	
16	Что представляет собой стиль руководства (управления) коллективом?	
17	Какие три стиля руководства получили наибольшее распространение?	
18	Чем характеризуются авторитарный стиль руководства при принятии решений?	
19	Чем характеризуются демократический стиль руководства при принятии решений?	
20	Чем характеризуются либеральный стиль руководства при принятии решений?	
21	Что представляет собой эустресс?	
22	Что представляет собой дистресс?	
23	Перечислите пять эффективных стратегий поведения в конфликте?	
24	Что представляет собой боссинг?	
25	Что представляет собой моббинг?	
26	Дайте определение психологии как науки	
27	Сколько взаимосвязанных научных этапов с позиций методологии науки выделилось в ходе истории психологии, что лежало в основе?	
28	Дайте краткую характеристику условных особенностей становления	

	психологии на 1-ом этапе?	
29	Дайте краткую характеристику условных особенностей становления психологии на 2-ом этапе?	
30	Дайте краткую характеристику условных особенностей становления психологии 3-ом этапе?	
31	Дайте краткую характеристику условных особенностей становления психологии на 4-ом этапе?	
32	Какое положение занимает психология в системе научного знания согласно Б.М. Кедрову (схематично)?	
33	Уточните характер группировки психологических наук по В.Ганзену?	
34	Уточните характер группировки психологических наук по К.К. Платонову?	
35	Перечислите основные психические явления?	
36	Дайте определение психическим процессам	

37	Дайте определение психическим свойствам	
38	Дайте определение психическим состояниям	
39	Какие три взаимосвязанных блока выделяют в ходе обоснования психических процессов?	
40	Что представляют собой исследовательские методы психологии?	
41	Какие четыре формы исследовательских задач психологии было выделено А.Б. Орловым?	
42	Перечислите четыре группы методов исследования по А.Б. Орлову	
43	Какие виды основных эмпирических методов психологии по Б.Г. Ананьеву	

	можно выделить?	
44	Что представляет собой психоанализ как направление психологии?	
45	Какие основные направления зарубежной психологии можно выделить?	
46	Укажите правильную последовательность рассмотрения понятий общих представлениях о личности?	
47	Перечислите основные типы темперамента?	
48	Что представляют собой акцентуации характера?	
49	Что представляет собой понятие стресса?	
50	Что представляет собой понятие конфликт?	

«Выберите номер правильного варианта ответа»

№	Содержание вопроса	Ответ
51	Согласно формуле «стимул-реакция» (S - R) предметом психологии является: а) поведение б) сознание в) стимулы г) эмоции	
52	Психологическая концепция, в которой утверждается, что сущность внутриличностного конфликта состоит в преодолении противоречия между биологическими влечениями и социально-культурными нормами, между сознательным и бессознательным, принадлежит: а) З. Фрейду б) Дж. Уотсону в) В. Франклу г) А. Леонтьеву	
53	Неспособность человека быстро переключаться с одного вида деятельности на другой, с одной формы мышления на другую, трудность отказа от однажды принятого решения, способа мышления и действия связаны с таким свойством темперамента, как а) ригидность б) реактивность в) интроверсия г) сензитивность	
54	Чрезмерное усиление отдельных черт характера, при котором наблюдаются не выходящие за пределы нормы отклонения в психологии и поведении человека, называется а) стресс б) фрустрация в) акцентуация г) психопатия	
55	Коммуникативный барьер – это - а) психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению б) сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми в) процесс, включающий в себя выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека г) процесс установления и развития контактов между людьми	
56	Переживание дискомфорта, возникающее из-за действий, идущих вразрез с собственными убеждениями – это: а) алалия б) ниже названные утверждения верны в) внутриличностный конфликт г) когнитивный диссонанс	

57	Сильное и относительно кратковременное эмоциональное переживание, сопровождаемое резко выраженными двигательными и висцеральными проявлениями, снижением волевого контроля – это: а) аффект б) стресс в) чувство г) настроение	
58	Совокупность бессознательных механизмов, функцией которых является сохранение целостности и стабильности личности путем редукции отрицательных переживаний, негативных эмоциональных состояний в стрессогенных, конфликтных, фрустрирующих ситуациях, сопровождающихся чувством тревоги – это: а) невроз б) механизмы психологической защиты в) кинестезия г) диспарантность	
59	Стресс связан а) с постоянной неудовлетворенностью наличной ситуацией б) с неожиданной, трудной и острой ситуацией, требующей быстрой перестройки организма в) с неблагоприятными психотравмирующими воздействиями г) все ответы верны	
60	Конфликт внутри психического мира личности, представляющий собой столкновение ее противоположно направленных мотивов (потребностей, интересов, ценностей, целей, идеалов и пр.), называется: а) конструктивный б) деструктивный в) внутриличностный г) межличностный	
61	По мнению А. Маслоу потребностно-мотивационная сфера личности имеет иерархическую структуру, наивысшим уровнем которой выступает: а) потребность в принадлежности и любви б) физиологические потребности -в) потребность в надежности и безопасности г) потребность в самоактуализации	
62	Типология темперамента по И. П.Павлову включает в себя а) 2 типа б) 3 типа в) 4 типа г) 5 типов	
63	Способ разрешения внутриличностных конфликтов, при котором происходит переход психической энергии в другие сферы деятельности личности, называется: а) идентификация	

	б) сублимация в) регрессия г) идеализация	
64	Механизм психологической защиты, характеризующийся уподоблением себя значимому объекту (личности или группе), бессознательное копирование черт и манер другого – это: а) сублимация б) интроекция в) интеллектуализация г) идентификация	
65	Механизм психологической защиты, характеризующийся приписыванием другому человеку собственных чувств, желаний, качеств – это: а) проекция б) рационализация в) регрессия г) компенсация	
66	Наука о закономерностях возникновения, развития и функционирования психики и сознания – это: а) психология б) социология в) философия г) культурология	
67	Оформление психологии как самостоятельной науки связано с деятельностью а) Аристотеля б) Р. Декарта в) В. Вундта г) З. Фрейда	
68	Основные этапы развития психологии включают: а) 2 этапа б) 3 этапа в) 4 этапа г) 5 этапов	
69	Высший уровень психического отражения человеком действительности, ее представленность в виде обобщающих образов и понятий, свойственный только человеку называется а) сознанием б) интеллектом в) восприятием г) ощущением	
70	Дифференция психологических наук по К.К.Платонову представлена в виде а) цветка б) дерева в) спирали	

	г) конуса	
71	Получение эмпирических данных посредством наблюдения субъекта за его собственными психическими процессами и состояниями в момент их протекания или вслед за ним а) интроспекция б) метод семантического дифференциала в) анализ продуктов деятельности г) метод проб и ошибок	
72	К основным формам проявления психики относятся а) психические процессы б) психические состояния в) психические свойства г) все вышеперечисленные утверждения верны	
73	Количественная обработка исследовательских данных осуществляется с помощью такой группы методов, как а) математические методы б) генетические методы в) клинические методы г) психометрические методы	
74	Понятие «личность» в психологии имеет а) предполагает одно четкое определение б) предполагает два подхода к ее рассмотрению в) предполагает четыре подхода к ее рассмотрению г) предполагает многообразие подходов к ее рассмотрению	
75	Процесс и состояние настройки субъекта на восприятие приоритетной информации и выполнение поставленных задач – это: а) воля б) торможение в) внимание г) мышление	
76	Процесс создания образа в воображении, в ходе которого происходит «склеивание» различных, в реальной жизни не соединимых частей, называется а) заострением б) агглютинацией в) гиперболизацией г) типизацией	
77	Один из видов памяти, характеризующийся ограниченным временем хранения информации и ограниченным количеством удерживаемых элементов – это: а) долговременная б) произвольная в) кратковременная г) произвольная	

78	Психический процесс, позволяющий представлять отсутствующий или реально несуществующий объект, удерживать его в сознании и мысленно манипулировать им называется а) воображение б) память в) восприятие г) мышление	
79	Количество объектов, которые могут быть правильно восприняты при кратковременном одновременном предъявлении – это: а) концентрация б) устойчивость в) распределение г) объем	
80	Создатель «Пирамиды потребностей»: а) В.Н.Мясищев б) А.Маслоу в) А.Адлер г) К.Хорни	

**«Установите соответствие», «Установите правильную последовательность»,
«Решите задачу»**

81. Установите соответствие между стилями лидерства и распределением ответственности:

1. авторитарный	А. полностью в руках руководителя
2 демократический	Б. полностью в руках исполнителей
3. либеральный	В. в соответствии с должностными полномочиями

82. Установите соответствие между стилями лидерства и их определениями:

1. авторитарный	А. характеризуется жесткостью, требовательностью, единоначалием, превалированием властных функций, строгим контролем и дисциплиной, ориентацией на результат, игнорированием социально-психологических факторов
2 демократический	Б. отличается низкой требовательностью, попустительством, отсутствием дисциплины и требовательности, пассивностью руководителя и потерей контроля над подчиненными, предоставлением им полной свободы действий
3. либеральный	В. опирается на коллегиальность, доверие, информирование подчиненных, инициативу, творчество, самодисциплину, сознательность, ответственность, поощрение, гласность, ориентацию не только на результаты, но и на способы их достижения

83. Укажите правильную последовательность взаимосвязанных уровней иерархической структуры потребностно-мотивационной сферы личности по А. Маслоу: потребность в принадлежности и любви (1); потребность в

самоактуализации (2); физиологические потребности (3); потребность в уважении и самоуважении (4); потребность в надежности и безопасности (5)

84. Установите соответствие типов конфликтогенов между характером конфликтного взаимодействия и формой проявления:

1. прямое негативное отношение	А. восторженный рассказ о своих реальных и мнимых успехах
2. снисходительное отношение	Б. приказание, угроза; замечание, критика; обвинение, насмешка, издевка, сарказм
3. хвастовство	В. унижительное утешение; унижительная похвала; упрек; подшучивание
4. менторские отношения	Г. категоричные оценки, суждения, высказывания; навязывание своих советов, своей точки зрения; напоминания о неприятном; нравоучения и поучения

85. Установите соответствие между основными стратегиями выхода из конфликта и их определениями:

1. соперничество	А. рассматривается как вынужденный или добровольный отказ от борьбы и сдача своих позиций
2. компромисс	Б. предполагает стремление оппонентов к конструктивному обсуждению проблемы, рассмотрение другой стороны не как противника, а как союзника в поиске решения
3. сотрудничество	В. состоит в желании оппонентов завершить конфликт частичным отказом от части требований, которые ранее выдвигались, готовностью признать претензии другой стороны частично обоснованными, готовностью простить
4. приспособление или уступка	Г. заключается в навязывании другой стороне выгодного для себя решения
5. уход	Д. избегание решения проблемы, является попыткой выйти из конфликта при минимальных потерях

86. Вставьте пропущенные слова в текст. Интерпретация эпилептоидного психотипа личности по А.П.Егидесу: в изучении нового усидчив, стремится овладеть всеми возможными знаниями. В меру, но без глубокого погружения в изучаемую тему, не склонен к творческой работе, скорее найдет себя в профессиях, где необходимо поддерживать порядок. По карьерной лестнице продвигается медленно и планомерно. В качестве руководителя очень к подчиненным, но умеет быстро принимать решения и ставить четкие задачи, склонен к Придает слишком большое значение внешней стороне вопроса и мелочам, склонен к и микроменеджменту, в то же время надежен и всегда выполняет свои обещания.

87. Вставьте пропущенные слова в текст. Определите какому типу личности по А.П.Егидесу соответствует данная интерпретация: это, человек-схема. Ярko выраженный тип, мысль превалирует над действием. Формалист, на работу обычно не опаздывают. В связи с их общей неординарностью с

ними может по дороге что-то случиться. Рабочее место у него не обустроено, кругом беспорядок, мебель расшатана. Данный психотип малоэнергичен, днем они испытывают сонливость, а ночью, когда требования жизни минимизируются, они могут долго работать - читать, писать. Будучи эрудированными в научной литературе, потешаются над «неграмотностью» других психотипов. Часто агрессивность данного типа проявляется в юморотворчестве, направленном на людей по любому поводу.

88. Вставьте пропущенные слова в текст. Определите какому типу личности по А.П.Егидесу соответствует данная интерпретация: тип может на какое-то время взвалить на себя власть. Если вы начальник, имейте в виду, что там, где надо ударно что-то организовать (собрать металлолом и т.п.), на него можно опереться. Он неплохой организатор. Он может и более длительные сроки быть организатором, но под руководством других типов с лидерскими качествами. Он мгновенно переключается, бросает предыдущее дело и не приводит в порядок те вещи, которыми занимался раньше. Но зато его не раздражает беспорядок и у других людей. Он уживается с чужим беспорядком, не заводит своих порядков, и этим он легок в общении. И все же ему более свойственна анархия. Но и вне «революций» он далеко не законопослушен. Преступает скорее мелкие, чем серьезные, законы: нарушает правила дорожного движения, превышает скорость, едет на красный свет.

89. Вставьте пропущенные слова в текст. Определите какому типу личности по А.П.Егидесу соответствует данная интерпретация: самая ярко выраженная черта –, желание всегда быть в центре, иногда деструктивным способом, жажда постоянного или удивления, почитания, поклонения. Им не хватает чувства дистанции в отношении с людьми. Данный психотип стремится к власти, поэтому будет ожидать быстрого продвижения по карьерной лестнице. Руководитель данного типа труден в общении с подчиненными. Способен принимать решения в нестандартных ситуациях.

90. Вставьте пропущенные слова в текст. Определите какому типу личности по А.П.Егидесу соответствует данная интерпретация: ведущее качество личности здесь - более выраженная, чем у других людей, целеустремленность. Она съедает на своем пути буквально все. Прежде всего, в своем движении к цели в рамках своего интереса способен «пройти по головам». – интереса или дела, которому он служит всю жизнь, отдает всего себя и может мотивировать работать на это дело и других. тип очень активен, работает практически без отдыха, спит урывками, хронически недосыпает (склонен к перегрузкам).

91. Укажите правильную последовательность изменения этапов представлений о предметной области психологии в процессе исторического развития психологического знания: психология – наука о поведении (1); психология – учение о сознании (2); психология – наука о душе (3); психология – наука о психических процессах, свойствах и состояниях, осознаваемых и неосознаваемых человеком (4)

92. Установите соответствие между основанием основными этапами развития психологии и кругом изучаемых явлений:

1. Психология как наука о душе	А. Начинается в XX в. Наблюдение за тем, что можно непосредственно увидеть, а именно: поведенческие реакции, поступки человека. Мотивы, вызывающие поступки, не учитывались
2. Психология как наука о сознании	Б. Такое определение психологии было дано более 2-х тысяч лет назад. Наличием «psyche» пытались объяснить все непонятные явления в жизни человека
3. Психология как наука о поведении	В. Современный этап развития психологии характеризуется многообразием научных школ, течений, направлений
4. Психология как наука, изучающая факты, закономерности и механизмы психики	Г. Начинается с XVII в. В связи с развитием естественных наук. Основным методом изучения считалось наблюдение человека за самим собой и описание фактов способности думать, чувствовать, желать

93. Укажите последовательность взаимосвязанной дифференциации психологических наук по К.К. Платонову представленную в виде дерева: философские проблемы психологии (1), прикладные психологические науки (2), общая психология (3), зоопсихология, дифференциальная психология, социальная психология (4):

94. Установите соответствие между представлениями о предметной области психологии в процессе исторического развития психологического знания и учеными:

1. Аристотель	А. Поведение
2. В. Вундт	Б. Душа
3. Дж. Уотсон	В. Бессознательное
4. З. Фрейд	Г. Сознание

95. Укажите последовательность взаимосвязанных стадий стресса: стадия резистентности (1), стадия тревоги (2), стадия истощения (3):

96. Вставьте пропущенные слова в текст. С учетом психологических особенностей сотрудника и знанием рекомендаций по его адаптации согласно типам темперамента человека, определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Процесс адаптации не принесет работникам с подобным типом темперамента большое число неприятных ощущений и не повлечет за собой негативных последствий, а наоборот, «подстегнет» их на эффективную работу в новом коллективе и в новых условиях. Такому работнику необходимо давать поручения, связанные с ответственностью и самостоятельностью, применяя при этом умеренный, поручать, требующие высокой творческой активности и креативности, а также, учитывая тот факт, что подчиненный стремится сделать карьеру и чувствовать себя значимым, создавать перспективу повышения; использовать его на прорывах, инновационных направлениях деятельности компании.

97. Вставьте пропущенные слова в текст. С учетом психологических особенностей сотрудника и знанием рекомендаций по его адаптации согласно типам темперамента

человека, определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Проводя адаптацию работника с данным типом темперамента, следует тщательно контролировать этот процесс, проводить постоянный текущего эмоционального, психологического состояния адаптанта, а при выявлении малейших отклонений от нормального протекания процесса адаптации вносить соответствующие и своевременные коррективы. Следует также помнить, что такой подчиненный нуждается в постоянной эмоциональной и позитивной в случае достижений, в случае же ошибки — нежелательно его критиковать в присутствии других людей. Кроме того, такого работника не рекомендуется использовать на участках работы, связанных с риском и стрессом.

98. Вставьте пропущенные слова в текст. С учетом психологических особенностей сотрудника и знанием рекомендаций по его адаптации согласно типам темперамента человека, определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Рекомендуется использовать данный тип работников на участках работы, требующих хорошей концентрации, а также там, где нужно работать в условиях однообразия и монотонии (составление отчетов, обобщение большого массива фактических данных). Он нуждается в длительной адаптации, новую информацию воспринимает с трудом, запоминает все долго, но глубоко и основательно. При формулировании нового задания ему необходимо давать время для, предлагать записать необходимые условия задачи; обязательно контролировать выполнение задания, стимулировать и «подгонять», держать контакт и заинтересовывать; активизировать инициативу. При изменении условий работы может временно снизить производительность.

99. С учетом психологических особенностей сотрудника и знанием рекомендаций по его адаптации согласно типам темперамента человека, определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Активен, энергичен, имеет высокую работоспособность и развитый самоконтроль, общителен, жизнерадостен, ориентирован на карьеру и хороший заработок, хорошо переносит перегрузки и эмоционально к неприятностям и тяжелым событиям, эмоционально, как говорят — «толстокожий». Трудовая адаптация не должна нанести существенный удар по эмоциональному, внутреннему состоянию, она пройдет достаточно спокойно, если увлекать такого работника новой задачей, стимулировать, контролировать выполнение задания; загружать новыми делами; поддерживать формально-деловые отношения с таким работником.

100. Вставьте пропущенные слова в текст. С учетом психологических особенностей сотрудника и знанием рекомендаций по его адаптации согласно типам темперамента человека, определите какому типу темперамента соответствует данная рекомендация: Отличается эмоциональной чувствительностью, долго переживает ошибки и неудачи, проявляет обидчивость, отличается высокой тревожностью, рисковать не любит, может расстраиваться при неудачах, женщины данного типа часто плачут. Тяжело переживают несправедливость и конфликты, склонны к самообвинению и самокопанию. Они ценят атмосферу в компании, по

причине хороших отношений на работе переходить в другую организацию не будут даже тогда, когда там предложат более высокую заработную плату.

**Шкала и критерии оценивания знаний, умений, навыков
по результатам проверки остаточных знаний по дисциплине***

Шкала оценивания	Критерии оценки
«Отлично»	Обучающийся дал от 91 до 100 % правильных ответов на тестовые задания
«Хорошо»	Обучающийся дал от 81 до 90 % правильных ответов на тестовые задания
«Удовлетворительно»	Обучающийся дал от 71 до 80 % правильных ответов на тестовые задания
«Неудовлетворительно»	Обучающийся дал менее 70 % правильных ответов на тестовые задания

* Выбирается в зависимости от формы промежуточной аттестации по дисциплине (экзамен, зачет с оценкой, зачет)

Методические рекомендации обучающимся по подготовке к тестированию

Промежуточная аттестация обучающихся проверки остаточных знаний по дисциплине «Психология и педагогика» позволяет определить степень достижения запланированных результатов обучения по дисциплине.

Подготовка к проверке остаточных знаний заключается в установлении сроков ее проведения, в выборе объектов и форм проверки, в составлении вопросов для студентов.

Наиболее удобная форма проверки – проведение письменной контрольной работы либо письменные (интерактивные) ответы на вопросы тестов, соответствующих специфике дисциплины. Оптимальным является применение тестов в сочетании с другими формами контроля. Это обеспечивает максимально объективные оценки, как усвоению содержания обучения, так и мыслительной деятельности обучающегося.

Вопросы для проверки остаточных знаний составляются заблаговременно ведущим преподавателем по дисциплине. Количество и характер вопросов должны быть такими, чтобы на них можно было ответить в оптимальные сроки. Вопросы для проверки остаточных знаний должны существенно отличаться от вопросов к билетам для промежуточной аттестации. Во-первых, в отличие от экзаменов и зачетов проверка остаточных знаний предусматривает выявление данных в укрупненном виде, без деталей и точных количественных характеристик. Во-вторых, для того чтобы создать условия для более полного

проявления обучающимися своих знаний, следует, по возможности, избавлять их от необходимости вспоминать то, что помнить не обязательно, а основные усилия направлять на раскрытие понимания соответствующих вопросов.

Рекомендуемая литература

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учебник для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. - 5-е издание, исправленное и дополненное - Москва: Аспект Пресс, 2018. - 360 с. - Текст: электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1039489>
2. Гуревич, П. С. Психология: учебник / П.С. Гуревич. - 2-е изд. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 332 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - www.dx.doi.org/10.12737/5238. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1009054>
3. Золотых, Н.В. Психология и конфликтология: учебное пособие/ Н.В.Золотых, А.В.Черняева; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Департамент научно-технологической политики и образования, Волгоградский государственный аграрный университет. – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2018. – 180 с. - Текст: электронный. - URL: <https://lib.volgau.ru/MegaPro/Download/MObject/4099>
4. Крысько, В. Г. Психология. Курс лекций: Учебное пособие / Крысько В.Г. - М.:Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 251 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1010089>
5. Рапохин, Н. П. Прикладная психология: учебное пособие/ Н.П. Рапохин. - Москва: ИНФРА-М, 2020. - 430 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1030680>
6. Черняева, А. В. Психодиагностика: учебно-методическое пособие / А. А. Черняева; Волгоградский государственный университет, Инженерно-технологический факультет, Кафедра "Педагогика и методика профессионального обучения". - Изд. 2-е перераб. и доп. - Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2021. - 276 с. - Текст: электронный. - URL: <https://lib.volgau.ru/MegaPro/Download/MObject/5115>
7. Черняева, А. В. Методические указания для обучающихся по аудиторной и внеаудиторной самостоятельной работе по дисциплинам психологического цикла / А. В. Черняева; Волгоградский государственный университет, Инженерно-технологический факультет, Кафедра "Педагогика и методика профессионального обучения". - Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2021. - 40 с. - Текст: электронный. - URL: <https://lib.volgau.ru/MegaPro/Download/MObject/5119>

8. Черняева, А. В. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по дисциплине "Психология" по реализации форм контроля для студентов очной, заочной, ССО заочной форм обучения по всем направлениям подготовки бакалавриата / А. В. Черняева; Волгоградский государственный университет, Инженерно-технологический факультет, Кафедра "Педагогика и методика профессионального обучения". - Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2021. - 36 с. - Текст: электронный. - URL: <https://lib.volgau.ru/MegaPro/Download/MObject/5097>

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. Электронная библиотека психологической и деловой литературы. - Режим доступа: URL: <http://http://www.koob.ru/>
2. Портал психологических изданий PsyJournals.ru. - Режим доступа: URL: <https://psyjournals.ru/>

Министерство науки и высшего образования
Департамент координации деятельности организаций в сфере сельскохозяйственных
наук
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Волгоградский государственный аграрный университет»

КАФЕДРА ПЕДАГОГИКА И МЕТОДИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБУЧЕНИЯ

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА
по дисциплине
«ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА»
на тему № ***

(вместо *** указывается номер согласно выбору варианта, который определяет
тему)
«***Мотивационная сфера личности»

221

Выполнил:
Студент группы ИТФзПО-

ФИО и личная подпись
(№ зачетной книжки)

Проверил:
к.псих.н., доцент
Черняева А.В.

Зарегистрирована:

№ _____

« _____ » 20 ____ г.

Волгоград, 2024

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время проблема становления высококвалифицированных специалистов приобретает все большее значение. Профессиональная коммуникация специалиста тесно взаимосвязана с вопросами формирования мотивационной сферы личности, так как в качестве необходимого компонента включает в себя мотивацию - процесс побуждения личности к выработке и принятию тех или иных способов действия (решения).

Проблема изучения мотивационной сферы личности специалиста является наиболее востребованной, так как переоценка значимости многих ценностных ориентиров, переосмысление своего места в обществе, принятие на себя ответственности за результаты жизнедеятельности скрыты в мотивах личности и требуют не только познания, но и управления их формированием [7, С.21-22].

Само понятие мотивации имеет различные культурные интерпретации. Так, в русском языке понятие «мотивация» самым тесным образом связано с понятием «вознаграждение». Если рассматривается мотивация работника организации, то прежде всего акцент делается на оплату труда. Мотивированный работник в понимании зарубежных специалистов соотносится с заинтересованностью чем-либо.

Объект исследования - мотивационная сфера личности.

Цель исследования - выявление особенностей мотивационной сферы личности.

Задачи исследования: • выявить базовые понятия структуры мотивационной сферы личности; • раскрыть специфику теорий базовой структуры мотивационной сферы личности.

Решение обозначенной проблемы возможно сегодня только при интеграции достижений исследований мотивационной сферы в различных областях знания о человеке (психология, конфликтология, социальная психология и др.).

Задание 1. **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ В ИССЛЕДОВАНИИ МОТИВАЦИОННОЙ СФЕРЫ ЛИЧНОСТИ**

1.1. Понятия мотива и мотивации деятельности

Проблемный аспект исследования мотивационной сферы личности состоит в том, что, до сих пор вопрос природы данного феномена остается одним из дискуссионных. Потребностно-мотивационная сфера личности была и остается предметом пристального внимания философов, начиная с времен древнегреческой философии и кончая современностью (Аристотель, Н.А.Бердяев, Р.Декарт, И.Кант, М.Монтень, Платон, Г.Риккер и др.). Сложность и многоаспектность проблемы мотивации обуславливает множественность понимания ее сущности, природы, структуры, а также функций мотивов. Многие исследователи проблемы мотивации человеческой деятельности сходятся в том, что мотивация представляет собой сложную систему, в которую включены определенные иерархические структуры (В.Г.Асеев, Б.И.Додонов, А.Маслоу и др.) и различные виды мотивов (Б.Ф.Ломов, К.Обуховский, П.М.Якобсон и др.).

Дефиниция «мотивационная сфера личности» имеет достаточно широкий спектр интерпретаций: это иерархия мотивов на основе их осознания и обобщения в поведении и деятельности (Л.И.Божович и др.), осознание объективных закономерностей, понимание значений смысла для себя (А.Н.Леонтьев и др.) [6, С. 245]. В исследованиях раскрываются значение и содержание мотива раскрываются в исследованиях В.С.Мерлин и др., вид психической регуляции жизнедеятельности, внутренняя, активная самостоятельность, активно-действенное

отношение человека к действительности В.Г.Асеев и др., важнейшая сторона личности, включающая систему мотивов (мотивацию) в ее определенном построении (иерархии) В.И.Ковалев и др. Решением наиболее спорного в психологии мотивации вопроса о соотношении мотива и потребности занимались А.Н.Леонтьев, С.П.Манукян, Ю.В.Шаров и др.

Задание 2. ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Согласно анализу схемы мотивации (указывается конкретная организация) согласно положению об аттестационной комиссии по аттестации работников (конкретный) отдела с целью подтверждения соответствия занимаемой должности установлено: стимулирование труда сотрудника (конкретного) отдела (должность) складывается из двух составляющих - материальной, которая является наиболее понятной для всех групп работников, занятых в разных сферах деятельности, и моральной, предполагающей признание личностных качеств человека. Следует также учитывать, что все параметры зарплаты, регламентируемые законом (кроме ее минимального уровня), могут иметь только рекомендательный характер.

Согласно разработанному положению основными формами материального стимулирования труда (должность) в (конкретная организация) являются:

✓ заработная плата, премии и надбавки, характеризующие оценку вклада конкретного работника в результаты деятельности (конкретная организация). К сожалению, на данный момент эта форма материального стимулирования не выполняет своей роли в повышении результативности труда и производства, а зачастую и сдерживает эти процессы. Различные премии все чаще выплачиваются с постоянными коэффициентами, которые не изменяются в зависимости от результатов деятельности (конкретная организация);

✓ система внутриорганизационных льгот (по перечню рекомендуемых мероприятий по улучшению условий труда Выполнение требований Приказа Минздравсоцразвития РФ от 12.04.2011г. №302н), к которым относятся частичная оплата питания или проезда к месту работы, прохождение медицинского осмотра в соответствии с наименованием вредных и (или) опасными производственными факторами, доплата за стаж работы в организации. Наряду с уровнем заработной платы система внутриорганизационных льгот является одной из наиболее действенных форм стимулирования труда, ведь она наглядно демонстрирует, что (конкретная организация) заботится о своих сотрудниках, позволяя им экономить время и средства, одновременно действуя в интересах организации.

Наряду с материальными выделяются моральные формы стимулирования труда работников:

✓ продвижение работника по карьерной лестнице, оплата обучения на курсах повышения квалификации, организация стажировок. Такой вид морального стимулирования особенно привлекателен для начинающих специалистов, поскольку они более активны и мобильны. В то же время важно, чтобы система продвижения работников по службе была четкой. Человек должен понимать, что конкретно ему нужно сделать сегодня, чтобы получить повышение завтра;

✓ нематериальные льготы персоналу: предоставление отгулов или дополнительных отпусков за особые достижения в работе, организация профилактического осмотра детей и взрослых;

✓ создание благоприятной атмосферы среди работников (конкретная организация), устранение административных и статусных барьеров. Подобная форма стимулирования труда действительно благоприятно сказывается на финансово-хозяйственной деятельности организации, поскольку сотрудники ощущают поддержку и взаимопонимание внутри коллектива, работают «на одной волне» - эффективность такого труда гораздо выше. Созданию такой атмосферы во многом способствуют проведение корпоративных вечеров, спортивных праздников, участие организации в городских (региональных) мероприятиях.

Следует отметить, что анализ проблематики мотивов трудовой деятельности гораздо шире и требует более детального изучения, выходящего за рамки контрольной работы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асеев, В.Г. Формирование личности и структурный уровень мотивов [Текст]/ В.Г. Асеев // Проблемы личности: Материалы симпоз. М.: Всесоюз. общество невропатологов и психиатров, 2022. - С. 334-343.
2. Балл, Г.А. «Мотив»: уточнение понятия [Текст]/ Г.А. Балл // Психологический журнал. 2023. - № 4. - С. 56-65.
3. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом: Учебник для вузов [Электронный ресурс]/Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ, 2022. -560 с. – Режим доступа: https://kiogmuis.ucoz.ru/Student/bazarov_upravlenie_personalom.pdf
4. Богословская, О. Мотивация получения высшего образования в контексте выбора профессии [Электронный ресурс]/О. Богословская // Высшее образование в России. - 2021. - № 5. - С. 44-47. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-polucheniya-vysshego-obrazovaniya-v-kontekste-vybora-professii>
5. Бодров, В.А. Нелинейная модель мотивационной сферы личности [Текст]/ В.А. Бодров, Г.В. Ложкин, А.Н. Плющ // Психологический журнал. 2021. -№ 2. - С. 90-99.
6. Герчиков, В.И. Типологическая концепция трудовой мотивации (часть 1). [Электронный ресурс]// Мотивация и оплата труда. - 2020. - No2. - С.53–62. - Режим доступа: <https://grebennikon.ru/article-wvgs.html>
- 7.....и т.д.

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Черняева Анна Валерьевна

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
к выполнению контрольной работы по дисциплине «Конфликтология»
для студентов очной и заочной форм обучения

В авторской редакции

Компьютерная вёрстка

Подписано в печать 00.00.2024 Формат 60х84 ^{1/16}.
Усл.-печ. л. 2,3. Тираж 50 экз. Заказ 00.
ИПК ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ «Нива».
400002, Волгоград, пр. Университетский, 26.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Департамент координации деятельности организаций
в сфере сельскохозяйственных наук
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Волгоградский государственный аграрный университет»
Кафедра: «Экономическая безопасность»

И.С. Корабельников
И.А. Петерс

ЭКОНОМИКА

**Методические рекомендации по проведению практических
(семинарских) занятий и организации самостоятельной работы для
обучающихся по направлению подготовки 19.03.02 Продукты
питания из растительного сырья**

Волгоград
Волгоградский ГАУ
2025

УДК 330.101
ББК 65.012
К-66

Рецензент —

кандидат сельскохозяйственных наук, доцент кафедры менеджмента и логистики в АПК ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный аграрный университет» Т. В. Даева

К-66 Корабельников, Иван Сергеевич Экономика: Методические рекомендации по проведению практических (семинарских) занятий и организации самостоятельной работы для обучающихся по направлению подготовки 19.03.02 Продукты питания из растительного сырья / И.С. Корабельников, И.А. Петерс.- Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2025. - 16 с.

Методические рекомендации включают необходимые указания по изучению дисциплины и самостоятельной работе, вопросы для подготовки к аттестации, список рекомендуемой литературы.

Предназначены для обучающихся по направлению подготовки 19.03.02 Продукты питания из растительного сырья.

УДК 330.101.542
ББК65.012
К-66

2025

©ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ,

© Корабельников Иван Сергеевич

© Петерс Ирина Александровна

ВВЕДЕНИЕ

Целью изучения дисциплины «Экономика» является формирование у будущих специалистов на основе классических и современных учений экономического мировоззрения, а также получение ими базовых знаний в области теории и практики современной экономики. Изучение дисциплины «Экономика» направлено на решение следующих задач: изучение закономерностей функционирования современного рыночного механизма, который лежит в основе различных хозяйственных систем; развитие у обучающихся основ экономического мышления, позволяющего понимать процессы, происходящие в современной экономике, умений анализировать экономическую информацию и использовать полученные знания в процессе принятия управленческих решений; формирование мировоззрения, позволяющего студенту объективно оценивать социально-экономические проблемы, определять возможные пути их решения и анализировать экономическую политику государства; освоение научных и эмпирических знаний о возможностях эффективного использования производственных ресурсов. Дисциплина структурирована по темам (разделам), содержание которых представлено ниже:

Раздел 1. Введение в экономику. Микроэкономика.

Тема 1. Понятие экономической теории, предмет и методы. Базовые экономические понятия, субъекты и объекты экономической деятельности.

Тема 2. Рынок и его механизм функционирования. Спрос и предложение. Рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения. Экономические агенты, собственность и хозяйствования.

Тема 3. Теория издержек производства. Теория поведения потребителя и производителя.

Тема 4. Конкуренция. Типы конкурентных рынков. Рынки факторов производства.

Раздел 2. Макроэкономика.

Тема 5. Государство и его роль в рыночной экономике. Закономерности функционирования национальной экономики. Общественное воспроизводство и макроэкономические показатели.

Тема 6. Совокупный спрос и совокупное предложение.

Макроэкономическое равновесие и механизм его достижения.
Экономический рост.

Тема 7. Циклическое развитие рыночной экономики.
Макроэкономическая нестабильность. Занятость и безработица.
Инфляция.

Тема 8. Кредитно-денежная система и кредитно-денежная политика государства. Финансовая система и фискальная политика.

**ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ (СЕМИНАРСКИХ) ЗАНЯТИЙ И
САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
ПО РАЗДЕЛУ «ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ.
МИКРОЭКОНОМИКА»**

1. Ограниченность ресурсов и благ - это:

- а) характеристика только индустриальных систем,
- б) характеристика только доиндустриальных систем,
- в) концепция, отражающая невозможность полного удовлетворения человеческих потребностей,
- г) все сказанное неверно.

2. Экономическая система решает следующие вопросы:

- а) что, где, для кого производить,
- б) что, как, для кого производить,
- в) когда, почему, где и кто,
- г) каковы причины безработицы и инфляции.

3. Какое из перечисленных утверждений верно:

- а) факторы производства находятся во взаимосвязи друг с другом;
- б) ресурсы производства не могут существовать независимо друг от друга;
- в) ресурсы производства зависят друг от друга;
- г) все ответы неверны.

4. Чем рискует предприниматель в рыночной экономике:

- а) временем;
- б) качеством;
- в) репутацией;
- г) все ответы верны;
- д) верны ответы а) и в).

5. Чем можно объяснить сдвиг кривой спроса на товар X:

- а) предложение товара X по некоторым причинам уменьшилось;
- б) доходы населения увеличились и поэтому они хотят покупать его при любой данной цене больше, чем раньше;
- в) цена товара X выросла, и как следствие этого потребители решили меньше покупать этого товара;
- г) цена товара X упала, поэтому потребители решили покупать его больше, чем раньше.

6. Обратно пропорциональная зависимость объема покупок от цены характеризует:

- а) эффект дохода;
- б) эффект замещения;
- в) закон предложения;
- г) все ответы неверны.

7. Закон спроса предполагает, что:

- а) превышение предложения над спросом вызовет снижение цены;
- б) когда цена товара растет, объем планируемых покупок падает;
- в) кривая спроса обычно имеет положительный наклон;
- г) если доходы у потребителей растут, они обычно покупают больше товаров.

8. Эффект дохода имеет место в следующем случае:

- а) Если доходы людей падают, они покупают меньше данного продукта;
- б) по мере того, как доходы людей растут, они сберегают увеличивающуюся часть дохода;
- в) объем покупок некоторых товаров увеличивается по мере увеличения доходов людей;
- г) удешевление товаров приводит к тому, что потребитель может купить больше данного продукта, не сокращая объема приобретения других товаров;
- д) во всех перечисленных случаях

9. Изменение какого фактора не вызывает сдвига кривой спроса:

- а) вкусов и предпочтений потребителей;
- б) размера или распределения дохода;
- в) цены товара;
- г) численности или возраста потребителей.

10. Совершенствование технологии сдвигает:

- а) кривую спроса вверх и вправо;
- б) кривую спроса вниз и влево;
- в) кривую предложения вниз и вправо;
- г) кривую предложения вверх и влево.

11. Если спрос неэластичен, то:

- а) $\min \Delta p \Rightarrow \max \Delta Q_s$;
- б) $\min \Delta p \Rightarrow \min \Delta Q_d$;
- в) $\min \Delta p \Rightarrow \max \Delta Q_d$;
- г) все ответы верны;
- д) все ответы неверны.

12. Если спрос эластичен, то:

- а) $\min \Delta p \Rightarrow \max \Delta Q_s$;

- б) $\min \Delta p \Rightarrow \min \Delta Q_d$;
- в) $\min \Delta p \Rightarrow \max \Delta Q_d$;
- г) все ответы верны;
- д) все ответы неверны.

13. Если коэффициент ценовой эластичности спроса равен 1,5, то это спрос:

- а) неэластичный;
- б) единичной эластичности;
- в) эластичный;
- г) абсолютно неэластичный;
- д) абсолютно эластичный.

14. Если коэффициент ценовой эластичности спроса равен 0,5, то это спрос:

- а) неэластичный;
- б) единичной эластичности;
- в) эластичный;
- г) абсолютно неэластичный;
- д) абсолютно эластичный.

15. Если максимальное изменение цены на товар приводит к минимальному изменению объема спроса на него, то этот спрос:

- а) неэластичный;
- б) единичной эластичности;
- в) эластичный;
- г) абсолютно неэластичный;
- д) абсолютно эластичный.

16. Если однопроцентное сокращение цены на товар приводит к однопроцентному увеличению объема спроса на него, то этот спрос:

- а) неэластичный;
- б) эластичный;
- в) абсолютно неэластичный;
- г) все ответы верны;
- д) все ответы неверны.

17. Если двухпроцентное сокращение цены на товар приводит к однопроцентному увеличению объема спроса на него, то этот спрос:

- а) неэластичный;
- б) эластичный;
- в) единичной эластичности;
- г) абсолютно неэластичный;

д) абсолютно эластичный.

18. Коэффициент ценовой эластичности спроса равен:

а) $Q_s\%/P\%$;

б) Q_d/P ;

в) $P^0\% \cdot Q_d\%$;

г) все ответы верны;

д) все ответы неверны.

19. Коэффициент ценовой эластичности спроса равен:

а) $Q_s\%/P\%$;

б) $Q_d\%/P\%$;

в) $P^0\% \cdot Q_d\%$;

г) все ответы верны;

д) все ответы неверны.

20. Если рыночная цена выше равновесной, то:

а) появляются избытки товаров;

б) возникает дефицит товаров;

в) формируется рынок покупателя;

г) падает цена ресурсов.

21. К переменным издержкам фирмы обычно не относят затраты, идущие на

а) сдельную заработную плату;

б) сырье и материалы;

в) электроэнергию, приводящую в действие станки;

г) арендную плату;

д) оборотный капитал.

22. Постоянные издержки фирмы – это:

а) затраты на ресурсы по ценам, действовавшим в момент их приобретения;

б) явные затраты, не зависящие от объема выпускаемой продукции;

в) издержки, которые исчезают, если продукция не производится;

г) внутренние издержки;

д) ни один из ответов не является правильным.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ (СЕМИНАРСКИХ) ЗАНЯТИЙ И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО РАЗДЕЛУ «МАКРОЭКОНОМИКА»

1. Отрезок кривой совокупного предложения, на котором

увеличение реального ВВП сопровождается ростом цен – это:

- а) кейнсианский отрезок;
- б) классический отрезок;
- в) промежуточный отрезок;
- г) такой отрезок не существует.

2. Отрезок кривой совокупного предложения, характеризующий состояние национального производства в краткосрочном периоде – это:

- а) кейнсианский отрезок;
- б) классический отрезок;
- в) промежуточный отрезок;
- г) такой отрезок не существует.

3. Что из перечисленного относится к неценовым факторам совокупного предложения:

- а) изменение в государственных расходах;
- б) изменение в правовых нормах;
- в) изменения, связанные с внешнеторговой деятельностью;
- г) верны ответы а) и в);
- д) верны ответы а) и б).

4. Какая зависимость существует между совокупным спросом и государственными закупками национального продукта при данном уровне цен:

- а) обратная;
- б) $AD/G = \text{const}$;
- в) прямая;
- г) они независимы друг от друга.

4. Что из перечисленного относится к формам государственного регулирования АПК:

- а) либерализация внешнеэкономической деятельности;
- б) интервенционные товарные закупки и залог сельскохозяйственной продукции;
- в) льготное кредитование производителя;
- г) верны ответы а) и б);
- д) верны ответы б) и в).

5. Какие из перечисленных методов относятся к методам государственного регулирования экономики:

- а) политические;
- б) институциональные;

- в) нормативные;
- г) структурные.

6. Что из перечисленного относится к экономическим методам государственного регулирования экономики:

- а) меры запрета, разрешения, принуждения;
- б) политика минимальной заработной платы;
- в) социальное партнерство;
- г) государственное программирование;
- д) создание институтов советников и консультантов.

7. Что из перечисленного относится к социальным методам государственного регулирования экономики:

- а) меры запрета, разрешения, принуждения;
- б) финансовая политика;
- в) социальное партнерство;
- г) государственное программирование;
- д) создание институтов советников и консультантов.

8. Законодательно оформленное денежное обращение – это:

- а) эмиссия;
- б) денежная система;
- в) ликвидность.

9. Какой из перечисленных банков имеет право осуществлять эмиссию денег:

- а) Внешторгбанк;
- б) Сбербанк;
- в) Агропромбанк;
- г) все ответы неверны.

10. Назовите пути погашения дефицита государственного бюджета:

- а) экономический рост;
- б) инфляция;
- в) дополнительная эмиссия денег;
- г) все ответы неверны.

11. Ликвидность – это:

- а) превышение государственных доходов над расходами;
- б) денежная масса;
- в) способность обмениваться на наличные деньги;
- г) обесценивание денег.

12. Превышение государственных расходов над государственными доходами - это:

- а) дефицит государственного бюджета;
- б) инфляция;
- в) профицит государственного бюджета;
- г) все ответы неверны.

13. Какой из перечисленных банков имеет право осуществлять эмиссию денег:

- а) Внешторгбанк;
- б) Сбербанк;
- в) Центробанк;
- г) все ответы неверны.

14. Превышение государственных доходов над государственными расходами - это:

- а) дефицит;
- б) инфляция;
- в) профицит;
- г) все ответы неверны.

15. Какие мотивы, побуждающие людей хранить часть денег в виде наличности, выделяет кейнсианская теория спроса:

- а) трансакционный мотив;
- б) мотив предосторожности;
- в) спекулятивный мотив;
- г) все предыдущие ответы верны.

16. Какому годовому росту цен соответствует гиперинфляция:

- а) свыше 100%;
- б) от 15% до 30%;
- в) от 5% до 10%.

17. Какие виды инфляции выделяет экономическая наука:

- а) коммуникативная;
- б) инфляцию спроса;
- в) умеренную;
- г) все ответы верны;
- д) верны ответы б) и в).

18. В чем проявляется открытая инфляция:

- а) в росте сбережений;
- б) в дефиците продукции;
- в) в падении цен;
- г) все ответы неверны.

19. Выбывшими из состава рабочей силы являются:

- а) менеджеры предприятия;
- б) чернорабочие;
- в) адвокаты;
- г) все ответы неверны.

20. Численность безработных, определенная по методологии МОТ

- а) больше численности безработных, определенной согласно Российской системе учета безработицы;
- б) меньше численности безработных, определенной согласно Российской системе учета безработицы;
- в) равна численности безработных, определенной согласно Российской системе учета безработицы;
- г) эти показатели несопоставимы.

21. Выбывшими из состава рабочей силы являются:

- а) пенсионеры;
- б) бездомные;
- в) учащиеся начальной школы;
- г) все ответы верны.

22. Что из перечисленного включается в состав ВВП:

- а) услуги домашней хозяйки;
- б) покупка у соседа подержанного автомобиля;
- в) покупка новых акций у брокера;
- г) стоимость нового учебника в книжном магазине.

23. Дефлятор ВВП рассчитывается как отношение:

- а) реального ВВП к номинальному ВВП;
- б) номинального ВВП к номинальному ВВП;
- в) номинального ВВП к реальному ВВП;
- г) номинального ВВП к реальному ВВП

24. Как соотносятся ВВП, рассчитанный по потоку расходов, и ВВП, рассчитанный по потоку доходов:

- а) ВВП по доходам равен ВВП по расходам;
- б) ВВП по доходам больше ВВП по расходам в условиях экономического роста;
- в) Соотношение между ВВП по доходам и ВВП по расходам зависит от темпов инфляции за рассматриваемый период;

25. Для определения величины НД надо:

- а) вычесть из величины ВВП сумму косвенных налогов;
- б) уменьшить величину ВВП на сумму износа используемых основных средств;

- в) вычесть из величины ВВП сумму амортизационных отчислений за данный период и сумму косвенных налогов;
- г) прибавить к ВВП сумму государственных социальных трансфертных платежей.

ТИПОВЫЕ ЗАДАЧИ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ (СЕМИНАРСКИХ) ЗАНЯТИЙ И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Экономист Карлова зарабатывает в час 10 руб. Ее мать на пенсии. В магазине за мукой по 8 руб. за килограмм нужно стоять час, за мукой по 12 руб. за килограмм очереди нет. При каком объеме покупок рационально приобретение более дешевой муки для экономиста Карловой? Ее матери?
2. Имеются следующие данные о рынке товара С в условиях равновесия: цена – 22 доллара за единицу, объем продаж – 150 млн. единиц, эластичность спроса по цене – (- 0,6), эластичность предложения – 0,4. Чему будет равен возникший дефицит, если государство установит максимальную цену на уровне 16 долларов за единицу?
3. Затраты на покупку сырья – 1,2 млн. руб., оплата электроэнергии на производственные нужды – 0,6 млн. руб. Зарплата, выплачиваемая рабочим – 0,8 млн. руб., а управленческому персоналу – 0,7 млн. руб. Арендная плата за используемые в производстве капитальные ресурсы составляет 1,5 млн. рублей. Кроме того, фирма выплачивает процент на заемные средства – 0,4 млн. руб. Свой риск предприниматель оценивает в 0,8 млн. рублей. Определить: постоянные и переменные издержки; бухгалтерские и экономические издержки.
4. Фирма планирует вывести на рынок новый товар А. Средние валовые издержки равны $3 + 5000/Q$, где Q – количество товара А, выпускаемое за год. Планируемая цена товара А – 5 долларов. Определить минимальный объем производства товара А, обеспечивающий фирме нулевую экономическую прибыль.
5. Цена товара X = 1,5 руб. цена товара Y = 1 руб. Если потребитель оценивает предельную полезность товара Y в 30 ютил и желает максимизировать удовлетворение от покупки товаров X и Y, чему должна быть равна предельная полезность товара X?

6. Какой из следующих перечней значений предельной полезности иллюстрирует закон убывающей предельной полезности?
- 200, 150, 100, 50
200, 300, 400, 500
200, 200, 200, 200
200, 250, 270, 280
200, 150, 150, 150
7. Допустим, фирма полностью монополизировала производство товара. Следующая информация отражает положение фирмы: $MR = 1000 - 20Q$; $TR = 1000Q - 10Q^2$; $MC = 100 + 10Q$. Определить какое количество товара, и по какой цене будет продано фирмой монополистом.
8. Прирост ВВП составил 64000 д. е. $MPC=5/8$. Определить: мультипликатор инвестиционных расходов и величину инвестиций, вызвавшую данный прирост ВВП.
9. Государство увеличивает свои расходы на 45000 д. е.. Чему равен мультипликатор государственных расходов, если MPS равна $4/9$? Определить прирост ВВП вследствие влияния данного фактора.
10. Первоначальный доход 28 д. е. Из них на потребление приходится 10 д. е. Потребление увеличивается до 15 д. е., а сбережение до 21 д. е. Определить MPC и MPS .
11. Первоначальное сбережение составляет 160 д. е. Доход увеличивается на 100 д. е. Предельная склонность к сбережению составляет 0,4. Определить величину потребления и сбережения при новом уровне дохода, если первоначальное потребление равно 640 д. е.
12. В отчетном году результаты социально – экономического развития страны отразились в следующих макроэкономических показателях (в д. е.): ВВП=100, амортизация основного капитала = 10, расходы домохозяйств на приобретение товаров и услуг=50; государственные закупки товаров и услуг=15; чистый экспорт = 4; косвенные налоги =5; трансфертные платежи = 2,5; индивидуальные налоги =7,5. Определить: ЧНП, НД, ЛД, РД.
- 13.Спрос на деньги для сделок составляет 15% от номинального ВВП. Денежное предложение равно 650 млрд. рублей. Спрос на деньги со стороны финансовых активов представлен таблице. Номинальный объем

ВНП равен 3000 млрд. рублей. Определить равновесную процентную ставку.

Таблица 1.

Процентная ставка, %	14	15	16	17
Спрос на деньги со стороны финансовых активов, млрд. руб.	120	200	280	360

14. Рассчитать разницу между фактическим и потенциальным объемом ВНП в абсолютном и в процентном выражении, если фактический ВНП равен 4920 д. е., а потенциальный ВНП = 5620 д. е. Используя закон Оукена, определить уровень безработицы.
15. Численность занятых составляет 70 млн. человек. Численность безработных равна 15 млн. человек. Определите: 1. Уровень безработицы. 2. Численность занятых, безработных и уровень безработицы, если месяц спустя 2 млн. человек объявили забастовку, 2 млн. чел. из числа работающих решили заняться личным подсобным хозяйством, 1,5 млн. чел. потеряли работу.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

1. Понятие экономической теории. Основная проблема экономической теории и практики и подходы к ее разрешению. Предмет экономической теории с учетом особенностей современной экономики.
2. Методы экономической теории. Функции экономической теории. Уровни экономического анализа.
3. Основные этапы развития экономической теории.
4. Производственные ресурсы и их виды. Кривая производственных возможностей. Альтернативные издержки производства.
5. Факторы производства и их взаимодействие. Экономические блага и их классификация.
6. Виды и формы собственности. Экономическое содержание и право собственности. Присвоение и пользование, распоряжение и владение.

7. Понятие экономической системы и ее типы.
8. Субъекты рыночного хозяйства. Инфраструктура рынка и ее элементы. Экономическая конъюнктура.
9. Спрос. Закон спроса и его графическое изображение. Эффект дохода и эффект замещения. Факторы, влияющие на спрос. Предложение и его состав предложения. Закон предложения. Предложение и величина предложения и их факторы. Эластичность спроса и предложения. Взаимодействие спроса и предложения. Равновесная цена.
10. Предпринимательство и его содержание. Понятие «предприятие» и «фирма». Внешняя и внутренняя среда. Санация и банкротство.
11. Издержки производства и их виды. Выручка и прибыль. Прибыль бухгалтерская и экономическая. Цели фирмы. Принцип максимизации прибыли.
12. Понятие конкуренции и ее виды. Совершенная и несовершенная конкуренция и их основная характеристика..
13. Полезность и ее измерение. Количественная и порядковая теория полезности. Кривые безразличия. Бюджетная линия. Равновесие потребителя. Влияние изменения дохода и цен на поведение потребителя. Кривые Энгеля. Эффект замены и эффект дохода. Излишек потребителя.
14. Теория производства. Цели предприятия. Производственная функция. Изокванты. Карта изоквант. Общий, средний и предельный продукт. Закон убывающей предельной производительности. Взаимозаменяемость факторов производства. Изокоста. Равновесие производителя.
15. Физический капитал. Основной и оборотный капитал. Кругооборот и оборот капитала, стадии кругооборота.
16. Особенности спроса и предложения на рынках факторов производства.

- 17.Спрос на ресурсы производства в условиях совершенной конкуренции.
- 18.Спрос на ресурсы производства в условиях несовершенной конкуренции.
- 19.Эластичность спроса на производственные ресурсы.
- 20.Предложение экономических ресурсов.
- 21.Оптимальное соотношение ресурсов.
- 22.Необходимое и достаточное условия максимизации прибыли.
- 23.Рынок труда в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.
- 24.Заработная плата и ее характеристика. «Эффект дохода» и «эффект замещения» на рынке труда.
- 25.Специфика рынка земли. Спрос и предложение земли. Рента и арендная плата. Классификация земельной ренты. Цена земли.
- 26.Неопределенность: технологическая, внутренней и внешней среды. Понятие риска и способы его измерения. Пути снижения риска.
- 27.Основные типы аукционов. Спекуляция и ее роль в экономике. Хеджирование. Взаимосвязь прибыли и риска.
- 28.Экономическая безопасность.
- 29.Предпосылки появления институциональной экономики. Понятие транзакции. Транзакционные издержки. Виды транзакционных издержек.
- 30.Теорема Коуза. Внешние экстерналии: причины, сущность, виды. Виды правовых режимов собственности. Понятие и виды контрактов.
- 31.Понятие государственного регулирования экономики (ГРЭ). Субъекты, объекты и цели ГРЭ. Методы государственного регулирования экономики.

32. Основные задачи и принципы макроэкономического исследования.
33. Национальная экономика и цели ее развития.
34. ВВП: сущность и методы расчета. Номинальный и реальный ВВП. Дефлятор ВВП. ВВП и его определение.
35. Основные показатели СНС. Простое и расширенное воспроизводство. Особенности современного воспроизводства. Межотраслевой баланс.
36. Совокупный спрос. Кривая совокупного спроса. Ценовые факторы совокупного спроса. Неценовые факторы совокупного спроса.
37. Совокупное предложение и его графическая интерпретация. Неценовые факторы совокупного предложения. Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения. Изменения в равновесии. Эффект «храповика».
38. Макроэкономическое равновесие: понятие, формы, условия. Классическая модель макроэкономического равновесия. Кейнсианская модель макроэкономического равновесия.
39. Потребление и сбережение в масштабах национальной экономики, их функции. Инвестиции и их функциональная роль. Валовые и чистые инвестиции. Факторы расходов на инвестиции. Теория мультипликатора и акселератора.
40. Рабочая сила. Занятые и безработные. Уровень безработицы. Концепции, объясняющие причины существования безработицы. Безработица и ее виды. Закон А. Оукена. Кривая А. Филлипса.
41. Социально-экономические последствия безработицы. Активные и пассивные меры борьбы с безработицей.
42. Сущность и функции финансов. Финансы предприятий, населения, государства. Бюджетный дефицит и способы его покрытия. Профицит государственного бюджета.

43.Налоги и их виды. Налоговая система и принципы ее построения. Налоговые льготы и их виды. Кривая Лаффера. Налоговая реформа и проблемы совершенствования налоговой системы в России.

44.Фискальная политика, ее функции и инструменты. Дискреционная фискальная политика и политика встроенных стабилизаторов.

45.Мультипликатор государственных расходов. Налоговый мультипликатор.

46.Сущность и функции денег. Денежное обращение. Понятие денежной системы и ее элементы. Денежное предложение. Денежные агрегаты. Факторы, определяющие динамику движения денежной массы. Денежный мультипликатор.

47.Спрос на деньги. Денежный рынок. Равновесие на денежном рынке и его изменение.

48.Кредитно-банковская система и ее структура. Цели денежно-кредитной политики и ее инструменты.

49.Ценные бумаги: их сущность и виды. Структура рынка ценных бумаг. Влияние государства на функционирование рынка ценных бумаг.

50.Инфляция: ее определение, измерение, формы и причины. Виды инфляции. Инфляция спроса и инфляция предложения. Стагфляция. Кривая Филлипса. Социально-экономические последствия инфляции. Адаптивная политика и антиинфляционные меры.

51.Сущность экономического роста. Типы экономического роста. Основные показатели динамики экономического роста. Классическая модель экономического роста. Кейнсианская модель экономического роста.

52.Понятие цикличности. Причины возникновения циклов. Виды отклонений от состояния равновесия. Экономический цикл и его основные типы.

53. Доходы населения, их структура и динамика. Уровень жизни: его составляющие и показатели.

54. Критерии оптимума В. Паретто. Кривая Лоренца, коэффициент Джини. Социально-экономическая политика: поддержание уровня доходов, система пособий.

55. Принципы составления платежного баланса. Структура платежного баланса. Расчетный баланс. Платежный баланс РФ.

56. Валюта, ее виды и конвертируемость. Валютный рынок: основные понятия. Номинальный и реальный валютный курсы. Факторы, определяющие динамику номинального валютного курса в долгосрочном периоде.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература:

1. Бардовский, В. П. Экономика : учебник / В. П. Бардовский, О. В. Рудакова, Е. М. Самородова. - Москва : Форум : ИНФРА-М, 2021. - 672 с. — Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=364550>
2. Басовский, Л. Е. Экономика : учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. — Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2021. — 375 с. - Текст: электронный. URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=398705>

Дополнительная литература:

1. Гребнев, Л. С. Экономика: учебник / Л. С. Гребнев. - Москва: Логос, 2020. - 408 с. - Текст: электронный. URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=367687>
2. Нуралиев, С. У. Экономика: учебник / С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 363 с. - Текст: электронный. URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=347064>
3. Экономика : учебное пособие / под ред. проф. В.А. Умнова и доц. А.М. Белоновской. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 180 с. – Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=391736>

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины:

<https://minfin.gov.ru/ru/> - Министерство Финансов РФ
www.cbr.ru - Центральный банк Российской Федерации
<https://minpromtorg.gov.ru/> - Министерство промышленности и торговли РФ
<https://mcx.gov.ru/> - Министерство сельского хозяйства РФ
<https://economy.gov.ru> - Министерство экономического развития РФ
www.nalog.ru - Федеральная налоговая служба РФ

www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики
<https://www.wto.org> - Сайт Всемирной торговой организации (ВТО)
<https://ecsocman.hse.ru/text/16082204/> - Официальный сайт ЦЭФИР -
Центра экономических и финансовых исследований

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Корабельников Иван Сергеевич
Петерс Ирина Александровна

ЭКОНОМИКА

**Методические рекомендации по проведению практических
(семинарских) занятий и организации самостоятельной работы для
обучающихся по направлению подготовки 19.03.02 Продукты
питания из растительного сырья**

В авторской редакции

Компьютерная верстка: *Корабельников И.С., Петерс И.А.*

Подписано в печать __.__.2025. Формат 60х84 ^{1/16}.

Усл. печ. л. _____. Тираж 50. Заказ .

ИПК ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ «Нива».
400002, Волгоград, пр. Университетский, 26.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Департамент координации деятельности организаций
в сфере сельскохозяйственных наук
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Волгоградский государственный аграрный университет»

Кафедра «Химия и микробиология»

Н.А. Филимонова

И.А. Бочкова

Г. Л. Гиззатова

ОСНОВЫ ОБЩЕЙ И НЕОРГАНИЧЕСКОЙ ХИМИИ

Учебно-методическое пособие для обучающихся
очной формы обучения направления: «Технология
хлеба, кондитерских и макаронных изделий»

Волгоград
Волгоградский ГАУ
2025

УДК
ББК
О-

Рецензенты:

доктор биологических наук, доцент кафедры «Химия» ФГБОУ ВО Волгоградский государственный аграрный университет Спивак М. Е

О-56 Основы общей и неорганической химии: учебно-методическое пособие для студентов очной формы обучения направления: «Технология хлеба, кондитерских и макаронных изделий»/В.Е., Н.А.Филимонова, И.А. Бочкова, Г.Л. Гиззатова – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2018. – 76 с.

УДК 547
ББК 24

© ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ

© .Е., Н.А.Филимонова, И.А. Бочкова, Г.Л.
Гиззатова

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел I

Введение

4

Периодическая система элементов Д.И. Менделеева и основные классы неорганических соединений. Современная международная номенклатура неорганических соединений.....	4
1.1 Консультация	4
1.2 Оксиды	9
1.3 Основания. Кислоты	11
1.4 Кислоты.....	13
1.5 Соли	14

Раздел II

Основные закономерности протекания химических процессов	23
2.1 Химическая термодинамика	23
2.2 Химическая кинетика	29
2.3 Направленность химических реакций и химическое равновесие.....	38

Раздел III

Растворы электролитов и их свойства	49
3.1 Электролитическая диссоциация (ионизация).....	49
3.2 Ионное произведение воды. Водородный показатель	59
3.3 Буферные системы	65
3.4 Гидролиз солей.....	74

Введение

Учебно-методическое пособие по дисциплине «Химия » предназначено для подготовки студентов по программам академического (очной и заочной форм обучения) и прикладного бакалавриата, направления подготовки 350307 «Технология производства и переработки сельскохозяйственной продукции

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у студента следующих компетенций:

ОК-7 способность к самоорганизации и к самообразованию

ОПК – 2 Способность использовать основные законы естественнонаучных дисциплин в профессиональной деятельности, применять методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования.

В ходе изучения курса дисциплины студент должен знать:

- правила поведения в лаборатории, формы, технологии организации самостоятельной работы;
- основные понятия и определения растворов электролитов и не электролитов;
- методику решения задач;
- основные законы, понятия неорганической химии (свойства неорганических соединений);
- основные понятия, законы химических систем;
- реакционную способность веществ;
- свойства основных видов химических веществ и классов химических объектов.

Студент должен уметь:

- использовать свойства химических веществ в лабораторной и производственной практике;
- использовать основные элементарные методы химического исследования веществ и соединений;
- оценивать возможность протекания реакций;
- рассчитывать изменение скорости реакции и смещение равновесия под влиянием внешних факторов.

РАЗДЕЛ I

Периодическая система элементов Д.И. Менделеева и основные классы неорганических соединений. Современная международная номенклатура неорганических соединений

1.1 Консультация

Теоретическим обоснованием всех наблюдаемых в эксперименте явлений служит периодический закон Д. П. Менделеева и периодическая система элементов как графическое отображение этого закона. Современная формулировка закона, основанная на теории строения атома такова: свойства химических элементов, а также формы и свойства соединений элементов находятся в периодической зависимости от величины заряда ядер их атомов.

Как видно, в формулировке периодического закона Д. И. Менделеева подчеркивается, что свойства веществ определяются свойствами элементов. А так как свойства элементов, зависящие от периодически повторяющихся сходных структур электронных оболочек их атомов периодически повторяются, то и свойства соединений элементов также периодически повторяются. Проследим изменение свойств сложных веществ и дадим теоретическое обоснование этому. Период начинается элементом, в свободном состоянии проявляющим металлические свойства. Радиус атома (расстояние до главного

максимума электронной плотности внешней орбитали) и радиус иона наибольшие у элемента натрия(табл. 2). Ион такого металла образует ионную связь с кислородом. Гидроксид диссоциирует как сильное основание:

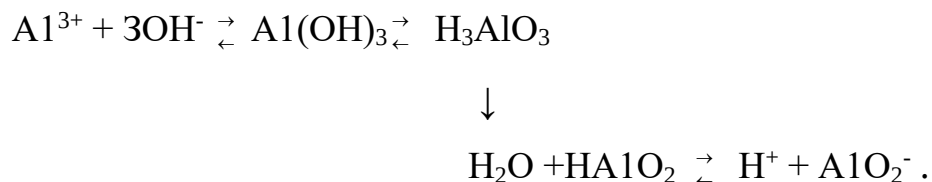


Далее по периоду в силу увеличения заряда ядра размеры атома и его иона уменьшаются. Одновременно увеличивается степень окисления элемента (от +1 до +7), что приводит к росту силы электрического поля иона. При этом постепенно увеличивается сила притяжения Э — О в гидроксиде и ослабляется сила притяжения О — Н в гидроксо-ионе. Этим изменениям соответствуют уменьшение основных свойств и увеличение кислотных (табл. 1.)

Гидроксид $\text{Mg}(\text{OH})_2$ проявляет себя как слабое основание:



Гидроксид $\text{Al}(\text{OH})_3$ обнаруживает амфотерные свойства и диссоциирует по основному и кислотному типам:



Гидроксид серы H_2SO_4 обладает сильными кислотными свойствами.

Следовательно, период начинается элементом, оксид и гидроксид которого обладают основными свойствами, а заканчивается элементом,

оксид и гидроксид которого (при максимальной степени окисления) обладают сильными кислотными свойствами. Последний элемент каждого периода – благородный газ.

В главных подгруппах с ростом порядкового номера элемента нарастают металлические свойства, увеличиваются радиусы атома и иона, уменьшается энергия ионизации (табл. 2). В соответствии с этим проявляется амфотерный (с преобладанием основных свойств) характер оксидов и гидроксидов (см. табл. 2).

Таблица 2. Энергия ионизации элементов III периода и соответствующих им оксидов и гидроксидов

	Mg	Al	Si	P	S	Cl
Э	0,160	0,143	0,134	0,130	0,104	0,0
В	0,074	0,057	0,034	0,035	0,029	0,026
С	7,65	5,99	8,15	10,49	10,36	10,01
Активный	Металл менее активный	Амфотерный металл	Мало активный неметалл	Более активный неметалл	Активный неметалл	Очень активный неметалл
ос-	MgO менее основной	Al ₂ O ₃ амфотерный	SiO ₂ слабо кислотный	P ₂ O ₅ средне кислотный	SO ₃ сильно кислотный	Cl ₂ O ₇ сильно кислотный
ос-	Mg(OH) ₂ слабое ос-нование	Al(OH) ₃ слабое ос-нование с амфотерными свойствами	H ₄ SiO ₄ слабая кислота	H ₃ PO ₄ кислота средней силы	H ₂ SO ₄ сильн. кислота	HClO ₄ очень сильн. кислота

Таблица 2 – Свойства элементов IVA группы
и соответствующих им оксидов и гидроксидов

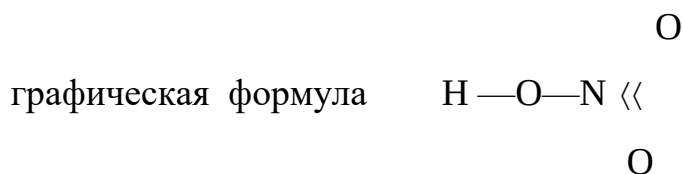
Свойства	C	Si	Ge	Sn	Pb
Радиус атома, нм	0,077	0,134	0,139	0,158	0,175
Условный радиус иона Э^{4+} , нм	—	0,034	0,044	0,067	0,076
Энергия ионизации ЭВ	11,260	8,150	7,900	7,340	7,420
Оксид	CO_2	SiO_2	GeO_2	SnO	PbO
Гидроксид	H_2CO_3 кислот ный характер	H_2SiO_3	H_2GeO_3	Sn(OH)_2	Pb(OH)_2 основный характер

Из табл. 1 и 2 также следует, что активным металлам соответствуют оксиды и гидроксиды с сильно выраженными основными свойствами. Самые активные металлы (щелочные и щелочноземельные элементы) образуют основные оксиды, растворимые в воде (Na_2O , K_2O , CaO , BaO),

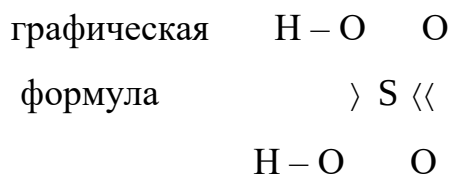
продукт растворения - щелочи. Малоактивным металлам соответствуют слабые основания, трудно растворимые в воде: $\text{Cu}(\text{OH})_2$, $\text{Fe}(\text{OH})_3$ и т. д.

Для металлических элементов, способных в свободном состоянии проявлять переменную степень окисления, при меньшей степени окисления соответствуют более сильные основания, а при большей степени окисления — менее сильные. Так, $\text{Fe}(\text{OH})_2$ является более сильным, более растворимым основанием, чем $\text{Fe}(\text{OH})_3$. Более активному неметаллу в более высокой степени окисления соответствует более сильная кислота. Серная кислота H_2SO_4 , образованная активным неметаллом в высокой степени окисления (S^{+6}), является достаточно сильной кислотой. Сернистая кислота H_2SO_3 , образованная S^{+4} , — слабая, нестойкая, $K_1 = 1,58 \cdot 10^{-2}$.

В молекулах кислородных кислот имеется связь $\text{H}—\text{O}—\text{Э}$:
молекула азотной кислоты — HNO_3 ,



молекула серной кислоты — H_2SO_4



При увеличении степени окисления и уменьшении радиуса кислотообразующего неметалла усиливается связь $\text{O}—\text{Э}$ и ослабляется

связь Н—О. Вследствие этого диссоциация кислоты с отщеплением катионов водорода проходит легче и сила кислот увеличивается.

Рассмотрим химические свойства соединений различных классов и современную международную номенклатуру неорганических соединений.

Неорганические вещества разделяют на классы либо по составу, либо по химическим свойствам. По составу они делятся на двухэлементные или бинарные и многоэлементные соединения. К бинарным относятся соединения с кислородом (оксиды), галогенами (галогениды), азотом (нитриды), углеродом (карбиды), а также соединения металлов с водородом (гидриды). Многоэлементные соединения включают кислородосодержащие, азотосодержащие и другие соединения.

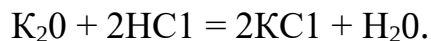
К важнейшим классам неорганических соединений, выделяемым по свойствам, относятся из бинарных соединений оксиды, из многоэлементных — кислоты, основания, соли.

1.2 Оксиды

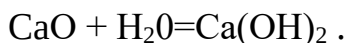
Оксидом называется продукт соединения элемента с кислородом. Общая формула оксида R_xO_y , где x и y определяется степенью окисления элемента и кислорода. Формулы большинства оксидов в зависимости от положения элемента в периодической системе могут быть сведены к следующим восьми типам: R_2O , RO , R_2O_3 , RO_2 , R_2O_5 , RO_3 , R_2O_7 , RO_4 , где R — атом химического элемента (металла или неметалла). Их названия образуются из двух слов. Первое из них — корень латинского названия кислорода, являющегося

электроотрицательной частью соединения, с окончанием «ид», а второе — русское название менее электроотрицательного элемента в родительном падеже.

Примеры систематических названий: Ag_2O — оксид серебра, OF_2 — фторид кислорода (фтор более электроотрицательный элемент, чем кислород), FeO — оксид железа (II), MnO_2 — оксид марганца (IV) или диоксид марганца. По функциональным признакам оксиды подразделяются на солеобразующие и неспециализирующие (безразличные) оксиды (N0, CO). Специализирующие оксиды, в свою очередь, делятся на основные, кислотные и амфотерные. Основными называются оксиды, взаимодействующие с веществами кислотного характера с образованием солей:

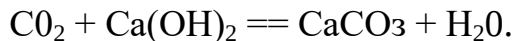


Присоединяя (непосредственно или косвенно) воду, основные оксиды образуют гидроксиды, например:

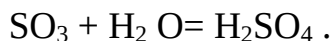


Основные оксиды образуют только металлы.

Кислотными называют оксиды, взаимодействующие с основаниями (или основными оксидами) с образованием солей:

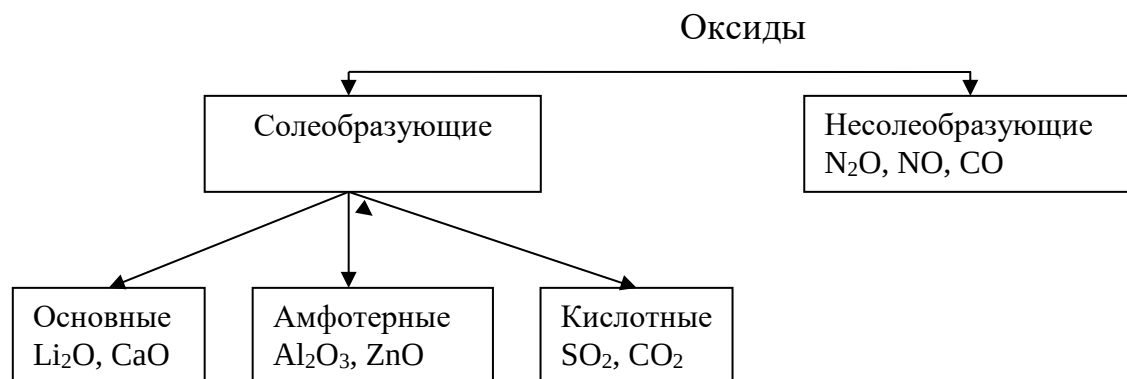


Присоединяя (непосредственно или косвенно) воду, кислотные оксиды образуют кислоты



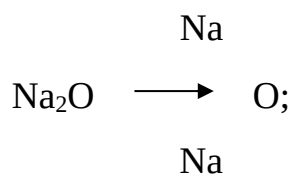
Амфотерными называются оксиды, образующие соли при взаимодействии как с кислотами, так и со щелочами. К таким оксидам относятся, например, $\text{ZnO} \rightarrow \text{Zn}(\text{OH})_2 \rightleftharpoons \text{H}_2\text{ZnO}_2$.

Рассмотренная классификация может быть представлена в виде схемы.

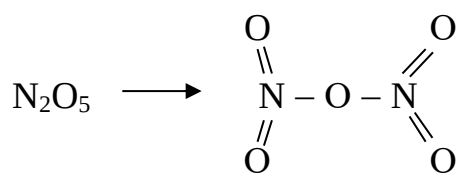


Несолеобразующие (безразличные) оксиды не образуют гидратов и не взаимодействуют ни с кислотами, ни со щелочами.

Графические формулы оксидов:



графическая формула



графическая формула

1.3 Основания. Кислоты

Основаниями (гидроксидами) называют соединения, состоящие из металла и одной или нескольких гидроксогрупп.

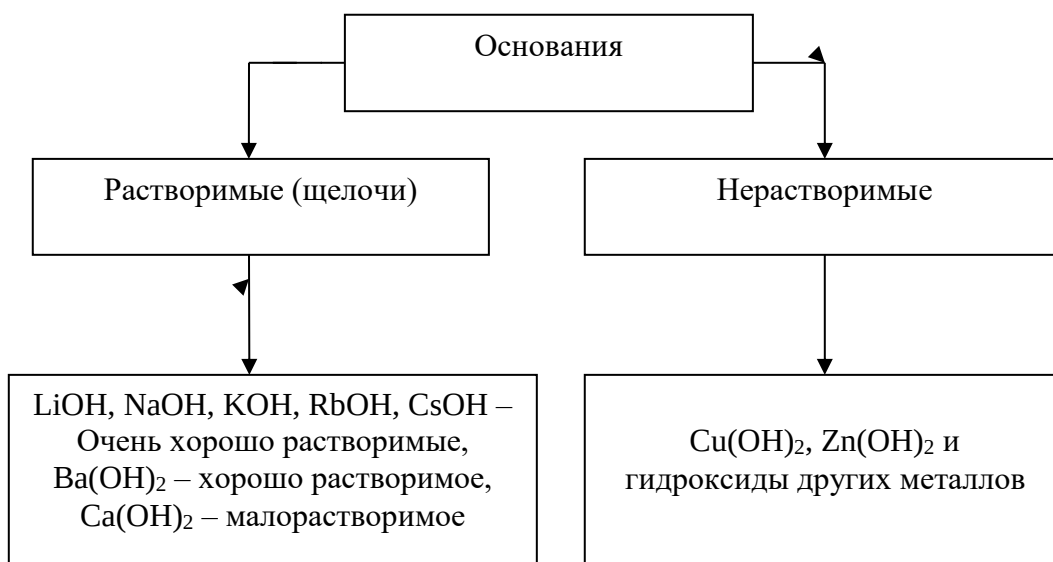
С точки зрения теории электролитической диссоциации основаниями называют вещества, молекулы которых в водных растворах диссоциируют на ионы металла и гидроксильные группы:



С позиции протонной теории кислот к оснований к гидроксидам относят вещества, способные присоединять ионы водорода. т. е. быть акцепторами протонов. С этой точки зрения к гидроксидам относится, например, аммиак NH_3 , который, присоединяя протон, образует аммоний-ион NH_4^+ . В зависимости от числа гидроксильных групп (числа протонов, которые может присоединить основание) различают однокислотные основания LiOH , NaOH , двухкислотные $\text{Ba}(\text{OH})_2$, $\text{Ca}(\text{OH})_2$ и т.д.

В свойствах оснований ярко проявляется связь между свойствами элементов и свойствами сложных веществ. Так, основания, образованные активным металлом, являются сильными щелочами, растворимыми в воде. Основания, образованные менее активными металлами, являются слабыми и в воде не растворяются. Итак, гидроксиды бывают растворимые и нерастворимые в воде. Растворимые в воде гидроксиды называются щелочами. К ним относятся гидроксиды, образованные элементами главной подгруппы первой группы периодической системы и из второй группы — гидроксиды бария, кальция.

Рассмотренная классификация может быть представлена схемой.



Систематические названия гидроксидов состояются из слова «гидроксид» и русского названия элемента в родительном падеже с указанием, если необходимо, степени окисления элемента (римскими цифрами в скобках).

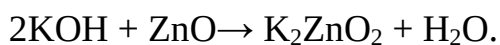
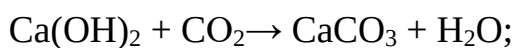
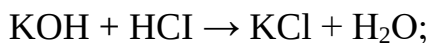
Примеры систематических названий оснований:

NaOH- гидроксид натрия;

Fe(OH)₂—гидроксид железа (II);

Fe(OH)₃—гидроксид железа (III).

Наиболее характерное свойство оснований — их способность взаимодействовать с кислотами (а также с кислотными и амфотерными оксидами):



По силе основания делятся на сильные и слабые. К сильным относятся все щелочи.

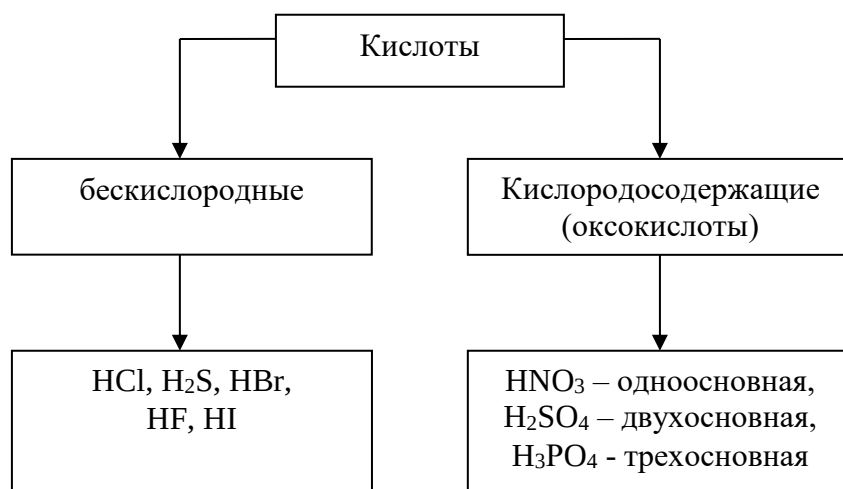
1.4 Кислоты

Кислота – сложное водородосодержащее вещество, которое, вступая в реакцию основанием, образует соль. С позиции теории электролитической диссоциации кислотами называют вещества, диссоциирующие в водных растворах с образованием ионов водорода. С точки зрения протонной теории кислот и оснований к кислотам относятся вещества, способные отдавать ион водорода, т. е. быть донорами протонов:

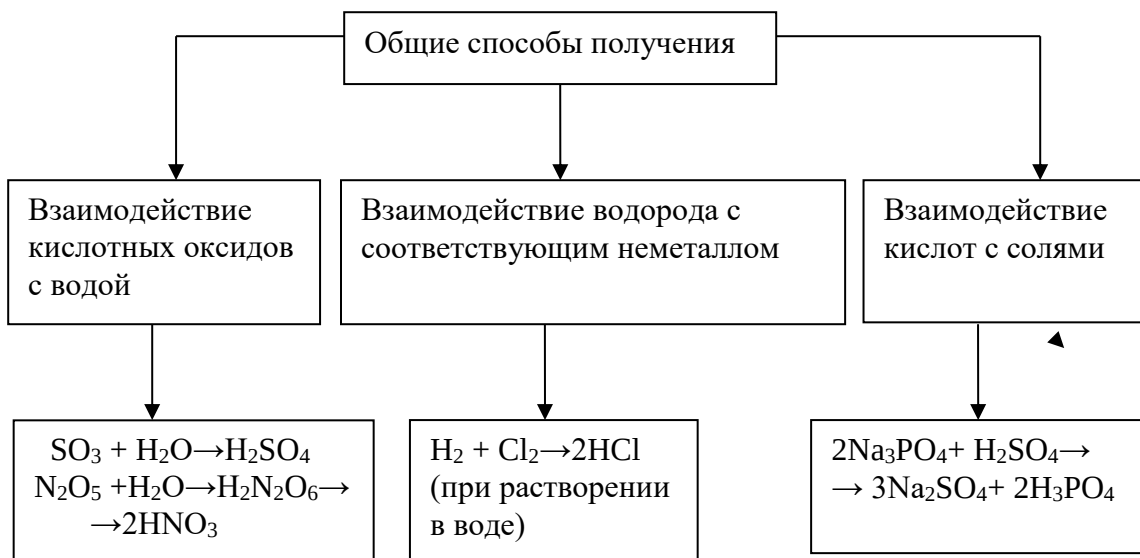
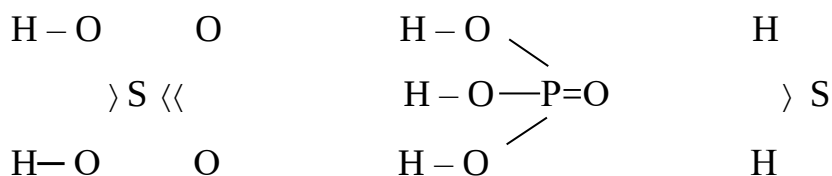


По составу кислоты делятся на бескислородные (HCl, H₂S и др.) и кислородосодержащие (оксокислоты) (HNO₃, H₂SO₄). Кислоты различают по основности и силе. Основность определяется числом атомов водорода, способных замещаться на металл с образованием соли. По основности кислоты подразделяются на одноосновные (например, HCl, HNO₃), двухосновные (H₂SO₄, H₂S), трехосновные (H₃PO₄). По силе кислоты делятся на сильные и слабые. Сила кислот зависит от степени их диссоциации в водном растворе, т.е от концентрации ионов водорода. К сильным кислотам относятся: HNO₃, H₂SO₄, HCl, HBr, HI; слабыми кислотами являются CH₃COOH, H₂CO₃, H₂S.

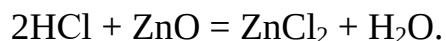
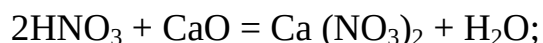
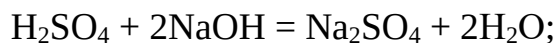
Рассмотренная классификация может быть представлена схемой.



Поскольку большинство кислот молекулярного строения, то для них следует употреблять понятие «структурные формулы».



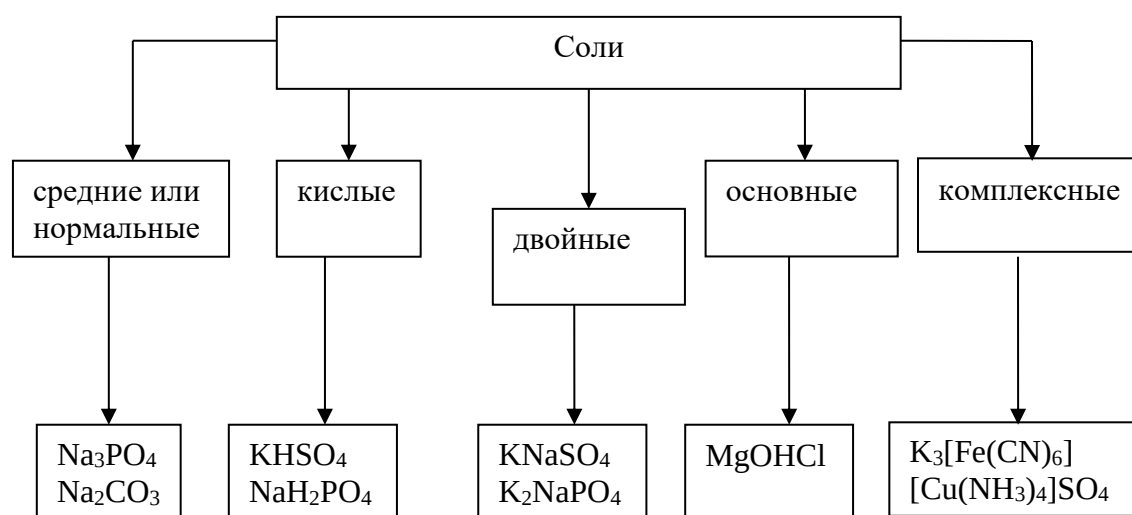
Наиболее характерным химическим свойством кислот является их способность реагировать с основаниями (а также с основными и амфотерными оксидами) с образованием солей, например:



1.5 Соли

Соли с точки зрения электролитической диссоциации — это вещества, диссоциирующие в растворах с образованием положительно заряженных ионов, отличных от ионов водорода (ионов металла или остатка основания), и отрицательно заряженных кислотных остатков.

Можно дать и такое определение: соль — это продукт полного или неполного замещения водорода в кислоте металлом или гидроксogруппы в основании — кислотным остатком.

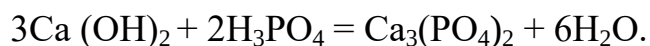


Различают следующие виды солей: средние (нормальные), кислые, основные, двойные и комплексные. Рассмотренная классификация может быть представлена схемой.

Средние соли — это продукты полного замещения атомов водорода в молекуле кислоты атомами металла или гидроксогрупп в молекулах оснований кислотными остатками.

Средние соли не содержат ни кислотного водорода, ни гидроксогруппы.

Пример образования средней соли:



Для того чтобы правильно написать формулу соли, следует:

а) выписать знак металла и приписать к нему кислотный остаток:



б) обозначить степень окисления металла и основность кислотного остатка: $\text{Ca}^{2+}\text{PO}_4^{3-}$;

в) по наименьшему кратному проставить индексы: $\text{Ca}_3(\text{PO}_4)_2$

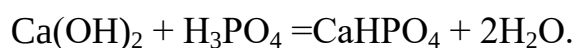
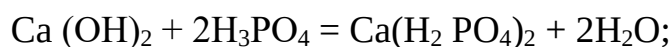
Традиционные названия соли складываются из названия аниона в именительном падеже и названия катиона в родительном падеже, например: $\text{Ca}_3(\text{PO}_4)_2$ — фосфат кальция, FeSO_4 — сульфат железа (II), $\text{Fe}_2(\text{SO}_4)_3$ — сульфат железа (III).

Современная номенклатура солей сохраняет укоренившиеся в русском химическом языке традиционные названия, поэтому для солей распространенных кислот рекомендуется применить их традиционные названия (нитраты, сульфаты, фосфаты и др.), а в остальных случаях использовать только систематические названия. Систематические

названия солей строятся по принципам номенклатуры комплексных соединений, например: $\text{Na}_2 \text{S}_2\text{O}_3$ — триоксодисульфат натрия.

Кислые соли (гидросоли) — это продукты неполного замещения водорода в молекулах кислот атомами металла. Они еще содержат в своем составе кислотный водород.

Примеры образования кислых солей:



Формулы гидросолей составляют по тем же правилам:

а) обозначают металл и пишут формулу кислотного остатка:



б) обозначают степень окисления металла и основность оставшегося кислотного остатка (основность кислотного остатка считается по количеству замещенных атомов водорода):



в) по наименьшему кратному проставляют индексы:



Кислые соли могут быть образованы только кислотами, основность которых равна двум или больше (многоосновными). Традиционные названия кислых солей образуют, добавляя к названию аниона соответствующей средней соли приставку «гидро». Если число атомов водорода больше единицы, то это число указывается в названии с помощью числовой приставки.

Примеры традиционных названий кислых солей:



Основные соли (гидроксосоли) — продукты неполного замещения гидроксогрупп в гидроксидах основного характера кислотными остатками. Они содержат в своем составе одну или несколько гидроксогрупп.

Пример образование основных солей:

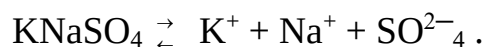


Традиционные названия солей образуют, добавляя к катиону основной соли приставку «гидроксо», указывающую на наличие незамещенных гидроксогрупп. Например:

$(\text{CaOH})_3\text{PO}_4$ — фосфат гидроксокальций;

$\text{Al}(\text{OH})_2\text{Cl}$ — хлорид дигидроксоалюминий.

Соли, образованные двумя металлами и одной кислотой называются двойными солями. Они диссоциируют на все те ионы, из которых состоят:



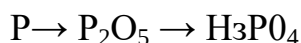
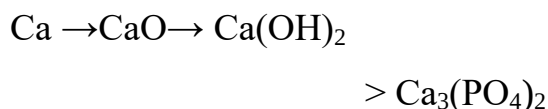
Комплексные соли — это соли, которые в водных растворах диссоциируют с образованием сложного комплексного иона.



Генетическая связь между классами неорганических соединений

Из веществ одного класса можно получить вещества другого класса. Такую связь называют генетической (от греческого слова «генезис» —

происхождение). Взаимную связь между отдельными веществами можно изобразить следующей схемой:

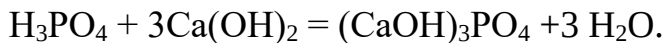
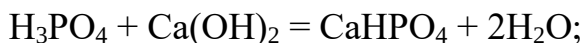
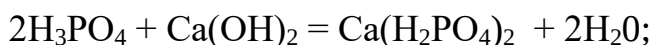
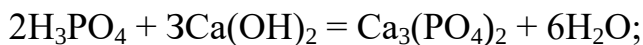
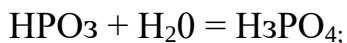
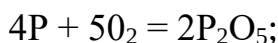
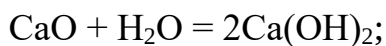
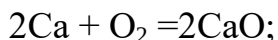


В общем виде:

металл $\rightarrow$ основной оксид $\rightarrow$ основание $\rightarrow$ соль

неметалл $\rightarrow$ кислотный оксид $\rightarrow$ кислота

Уравнения реакции данной схемы записывают так:



После проверки выполнения задания для самостоятельной работы ответить на вопросы производственного характера.

1. Кусочек латуни (состоит из меди и цинка) растворили в азотной кислоте. Раствор разделили на две части: к одной части прибавили избыток гидроксида аммония, а к другой избыток щелочи. В растворе или в осадке и в виде каких соединений находится цинк и медь? Напишите уравнения соответствующих реакций.

2. Почему к суперфосфату и преципитату нельзя добавлять известь? Напишите уравнения реакций, которые произойдут при добавлении извести.

3. Состав золы растений можно представить в виде оксидов: кальция, калия, фосфора, азота, натрия, углерода, кремния, серы. Напишите их формулы и классифицируйте их.

4. Хром получают методом алюмотермии из его оксида (III), а вольфрам восстановлением оксида вольфрама (VI) водородом. Составьте уравнения соответствующих реакций.

5. Состав специального химического стекла «пирекс» можно представить в виде оксидов кремния, бора, алюминия, натрия. Напишите их формулы и классифицируйте их.

6. Почему каустическую соду хранят в запаянных бочках? Напишите уравнения реакций, проходящих на воздухе.

Заключительная контрольная работа выполняется по индивидуальному заданию.

Задание для самостоятельной работы

1. Изучить материал учебника по теме «Основные классы неорганических соединений» и конспект лекции.
2. Прочитать методическое указание «Периодическая система элементов Д.И. Менделеева и основные классы неорганических соединений. Современная международная номенклатура неорганических соединений».
3. Ответить на вопросы для самоконтроля.

4. Подготовиться к коллоквиуму и лабораторной работе.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определения оксидам, гидроксидам, кислотам, солям.
2. Какие оксиды соответствуют следующим гидроксидам: H_2SiO_3 , H_3AsO_4 , $\text{Cu}(\text{OH})_2$, $\text{Fe}(\text{OH})_3$, H_2WO_4 ?
3. Какие из перечисленных кислот образуют кислые соли : HI , H_2Se , H_2SeO_3 , $\text{H}_2\text{C}_2\text{O}_4$, CH_3COOH ?
4. Какие из указанных гидроксидов могут образовать основные соли: $\text{Cu}(\text{OH})_2$, NaOH , $\text{Al}(\text{OH})_3$, $\text{Ca}(\text{OH})_2$, LiOH , $\text{Fe}(\text{OH})_3$?
5. Составить уравнения реакций с образованием всех возможных солей между следующими кислотами и основаниями:
 - а) $\text{H}_2\text{SO}_4 + \text{Mg}(\text{OH})_2 \rightarrow$
 - б) $\text{HNO}_3 + \text{Fe}(\text{OH})_3 \rightarrow$
 - в) $\text{H}_3\text{PO}_4 + \text{KOH} \rightarrow$
 - г) $\text{H}_3\text{BO}_3 + \text{Ca}(\text{OH})_2 \rightarrow$
6. Назвать соли: $[\text{Fe}(\text{OH})_2]_2\text{CrO}_4$, AlOHSO_4 , $\text{Cd}(\text{HS})_2$, $\text{Ca}(\text{H}_2\text{PO}_4)_2$, $\text{Zn}(\text{NO}_3)_2$, $\text{Al}(\text{OH})_2\text{NO}_3$

ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ЧАСТЬ

Для проведения учебной исследовательской работы предлагается набор реактивов: индикаторы (лакмус, метилоранж и фенолфталеин); растворы кислот: H_2SO_4 , HCl ; растворы щелочей: NaOH , KOH , NH_4OH ; растворы солей: Na_2SO_4 , CaCO_3 , FeCl_3 , $\text{Al}_2(\text{SO}_4)_3$, MnSO_4 , SnCl_2 , AgNO_3 , BaCl_2 ; оксиды: MgO , CaO ; вода.

Опыт I

Учебная проблема: установить, какую окраску имеют индикаторы: лакмус, метилоранж и фенолфталеин в кислой, нейтральной и щелочной средах.

В три пробирки налейте по 2—3 мл: в первую — хлороводородную кислоту, во вторую — гидроксид натрия, в третью — воду. Во все три пробирки добавьте 1-2 капли лакмуса. Опыт повторите, но вместо лакмуса возьмите фенолфталеин. Еще раз повторите опыт, взяв в качестве индикатора метилоранж. Составьте таблицу результатов наблюдений.

Таблица 3

Индикаторы*	Окраска раствора в зависимости от реакции среды		
	Нейтральная	Кислая	Щелочная
Лакмус			
Фенолфталеин			
Метилоранж			

* Индикаторами называют вещества, дающие различную окраску в зависимости от концентрации водородных ионов.

Сделайте выводы.

Опыт 2

Учебная проблема: экспериментально установите, как изменяется кислотно-основный характер оксидов и гидроксидов по периоду (на примере III периода).

1. Поместите в пробирку небольшое количество оксида магния и прибавьте 5-6 мл воды, взболтайте содержимое пробирки и испытайте реакцию среды 1-2 каплями фенолфталеина. Отметьте слабую растворимость оксида магния и характер среды. Составьте уравнение реакции взаимодействия оксида магния с водой. Сделайте вывод о характере гидроксида магния. Отметьте положение магния в периодической системе.

2. В пробирку налейте 2-3 мл раствора соли алюминия и прибавьте к нему раствор гидроксида аммония, осадок разделите на две части. В одну из пробирок прилейте при взбалтывании 30% раствора NaOH, в другую хлороводородную кислоту. Наблюдайте происходящее явление. Составьте уравнение реакции и напишите уравнение диссоциации гидроксида алюминия. Сделайте вывод о характере гидроксида алюминия и положении его в периодической системе элементов.

Сделайте выводы.

Опыт 3

Учебная проблема: экспериментально установите, как изменяется кислотно-основный характер оксидов и гидроксидов у элементов по группе (на примере IV группы).

1. Налейте в пробирку несколько мл воды и прибавьте 1-2 капли лакмуса. Затем пропустите из аппарата Киппа в воду диоксид углерода

до изменения окраски. Составьте уравнение реакции в аппарате Киппа и в пробирке.

2. Налейте в пробирку 3-4 капли раствора SnCl_2 и прилейте по каплям 30%-ный раствор NaOH до появления осадка. Осадок разделите на две пробирки. К одной прибавьте раствор HCl , к другой 30%-ный раствор NaOH до растворения осадка. Сравнив результаты опытов, сделайте вывод.

РАЗДЕЛ II

Основные закономерности протекания химических процессов

2.1 Химическая термодинамика

Цель занятия – изучение закономерностей протекания химических реакций и прежде всего энергетических эффектов, которыми они сопровождаются.

Теоретическое введение

Химические реакции сопровождаются энергетическими эффектами, т.е. происходит выделение или поглощение энергии. Изучение энергетики химических процессов составляет основу

химической термодинамики.

Термодинамика — наука, изучающая превращения различных форм энергии друг в друга и устанавливающая законы этих превращений, а также направление самопроизвольного течения различных процессов в данных условиях. Рассмотрим характерные для химической термодинамики понятия.

Система. Одно тело или совокупность тел, обособленных от окружающего пространства, называют системой. Это может быть раствор в колбе, смесь газов в мысленно выделенном объеме, кусок кристалла и др. При этом система может быть отделена от внешнего мира как реально существующими, так и воображаемыми поверхностями раздела.

Если для системы полностью исключен обмен с внешней средой, веществом и энергией, ее называют изолированной. Если же система может обмениваться с окружающей средой только энергией, ее называют закрытой. Следует подчеркнуть, что реальные системы могут лишь приближаться к этим понятиям, но никогда полностью с ними не совпадают. Системы, обменивающиеся и веществом, и энергией, называются открытыми.

Химические вещества, входящие в состав системы, называются компонентами. В химической системе число компонентов равно числу содержащихся в ней веществ за вычетом числа реакций между ними.

Числом степеней свободы равновесной системы называют число параметров или независимых переменных (температура, давление, концентрация компонентов), значение которых можно в известных пределах изменять произвольно, не нарушая равновесия системы. Системы, не имеющие ни одной степени свободы, называют

нонвариантными; имеющие только одну — моновариантными; две — бивариантными.

Число степеней свободы определяется правилом фаз. Правило фаз установлено Дж. Гиббсом. Число степеней свободы S равновесной термодинамической системы, на которую влияют только температура и давление, равно числу независимых компонентов системы K минус число фаз Φ плюс два: $S=K-\Phi+2$ При любом процессе соблюдается закон сохранения энергии как проявление более общего закона природы — закона сохранения материи.

Теплота Q , поглощенная системой, идет на изменение внутренней энергии ΔU и совершение работы A :

$$Q = \Delta U + A$$

Внутренняя энергия U — это та энергия, которая в скрытом виде заключена в каждом теле и зависит только от его внутреннего состояния. Это полная энергия системы без потенциальной энергии, обусловленной положением системы в пространстве, и без кинетической энергии системы как целого. Абсолютный запас внутренней энергии в каком-либо теле определить невозможно, так как нельзя привести систему в состояние, лишенное энергии. С достаточной точностью об изменении в запасе внутренней энергии системы ΔU можно судить по количеству энергии, отдаваемой системой окружающей среде или по величине энергии, воспринимаемой системой. Внутренняя энергия является функцией состояния, т. е. ее изменение определяется начальным и конечным состоянием системы и не зависит от пути перехода. Вторым член уравнения — работа A . При химических реакциях A — это работа против внешнего давления, т. е. в первом приближении $A = p\Delta V$, где

ΔV изменение объема системы $\Delta V = V_2 - V_1$. Тогда общее уравнение запишется так:

$$Q = \Delta U + p\Delta V$$

Следовательно, если некоторой системе придать определенное количество тепла Q , то при постоянном объеме сообщенная теплота пойдет только на увеличение внутренней энергии, так как второй член уравнения $p\Delta V$ будет равным 0. Это может проявиться в повышении температуры, соответствующей изменению агрегатного состояния (например, переходом жидкости в пар):

$$Q_v = \Delta U.$$

Так как большинство химических реакций проводят при постоянном давлении, то для изобарно-изотермического процесса ($p = \text{const}$, $T = \text{const}$) теплота Q будет равна

$$Q_p = \Delta U + p\Delta V.$$

Q_p можно представить как разность параметров конечного и начального состояния системы:

$$Q_p = U_2 - U_1 + p(V_2 - V_1);$$

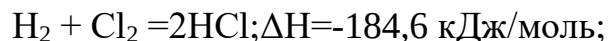
$$Q_p = (U_2 + pV_2) - (U_1 + pV_1).$$

Сумму $U + pV$ обозначают через H и называют энтальпией, тогда $Q_p = H_2 - H_1$; $Q_p = \Delta H$.

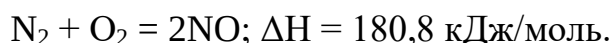
Энтальпия H , как и внутренняя энергия U , является функцией состояния, ее изменение ΔH определяется только начальными и конечными состояниями системы и не зависит от пути перехода.

Химические процессы протекают либо с выделением, либо с поглощением теплоты. Первые называются экзотермическими,

например, реакция образования хлороводорода из водорода и хлора:



вторые — эндотермическими, например, реакция образования оксида азота (II) из азота и кислорода, протекающая при высокой температуре:

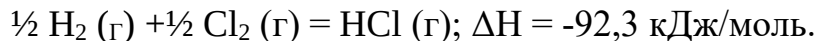


Количество выделенной или поглощенной теплоты при протекании реакции называется тепловым эффектом реакции. Раздел термодинамики, изучающий тепловые эффекты химических реакций, называется термохимией.

Так как тепловой эффект реакции зависит от температуры и давления, то условились приводить его для стандартной температуры 25°C (298,15 K) и стандартного давления $p = 101325 \text{ Па}$ или $\approx 101,3 \text{ кПа}$ (1 атм). Тепловой эффект принято обозначать через ΔH (читается дельта аш), выражать в килоджоулях (кДж) и относить к 1 моль вещества (обычно продукта реакции). Знаки тепловых эффектов считаются положительными у эндотермических процессов (теплота поглощается, $\Delta H > 0$) и отрицательными у экзотермических (теплота выделяется, $\Delta H < 0$). Если все конечные продукты и исходные вещества находятся в стандартных условиях ($T = 298\text{K}$ и $p = 101,3 \text{ кПа}$), то ΔH называют стандартной энтальпией процесса и обозначают ΔH°_{298} или только с верхним индексом: ΔH° .

В школьных курсах химии и многих учебных пособиях тепловые эффекты реакций обозначают через Q и считают их положительными, если выделяется теплота, и отрицательными, если она поглощается. Очевидно, $\Delta H = -Q$. Следует придерживаться приведенных в тексте обозначений тепловых эффектов, поскольку они введены для единообразия с термодинамикой.

Примеры записи термохимических реакций:



Уравнение означает, что превращение 0,5 моль газообразного водорода и 0,5 моль газообразного хлора в 1 моль газообразного хлороводорода при $p=101,3 \text{ кПа}$, и $T = 298\text{К}$ сопровождается выделением 92,3 кДж теплоты.

В термохимических реакциях допустимы дробные коэффициенты, так как речь идет о «моль», а не о количестве атомов.

Тепловой эффект реакции образования 1 моль какого-либо вещества из простых веществ, устойчивых при стандартных условиях, называют стандартной теплотой образования или стандартной энтальпией образования вещества ($\Delta \text{H}^\circ_{298}$). Значения теплоты образования простых веществ при стандартных условиях приняты равными нулю. Тепловые эффекты реакций измеряются с помощью специальных приборов — калориметров.

В основу всех термохимических расчетов положены законы Лавуазье-Лапласа (1780-1784), закон Гесса (1840).

Закон Лавуазье-Лапласа читается так: теплота разложения сложного вещества на простые вещества равна теплоте его образования из тех же веществ, взятой с обратным знаком. Например, теплота образования CaO из простых веществ:

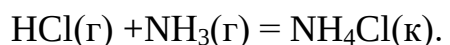


Соответственно для разложения 1 моль, т.е. 56 г CaO надо затратить 637,1 кДж/моль.



Закон Гесса или закон постоянства сумм теплот реакции формулируется так: тепловой эффект реакции зависит только от природы и состояния исходных веществ и конечных продуктов и не зависит от пути, по которому реакция протекает. В термохимических расчетах большое значение имеют следствия из закона Гесса. Первое следствие из закона Гесса формулируется следующим образом: тепловой эффект реакции равен сумме теплот образования продуктов реакции минус сумма теплот образования исходных веществ.

Пример расчета теплового эффекта реакции:



$$\text{—}92,36 \quad \text{—}45,80 \quad \text{—}314,4$$

Под формулами веществ даны табличные значения стандартных энтальпий образования для этих соединений.

$$\Delta H^\circ_{\text{р}} = \sum \Delta H^\circ_{\text{продук.}} - \sum \Delta H^\circ_{\text{исход.}}$$

$$\Delta H^\circ_{\text{р}} = \text{—}314,4 - (\text{—}92,36 - 45,80) = \text{—}176,24 \text{ (кДж.)}$$

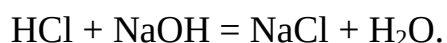
(При суммировании энтальпий образования веществ каждое из значений теплоты нужно умножить на стехиометрический коэффициент).

Второе следствие из закона Гесса: тепловой эффект реакции $\Delta H^\circ_{\text{р}}$ равен сумме теплот сгорания исходных веществ ($\Delta H^\circ_{\text{сг. исх.}}$) за вычетом суммы теплот сгорания ее продуктов ($\Delta H^\circ_{\text{сг. пр.}}$).

Теплотой сгорания называется тепловой эффект реакции окисления соединения в атмосфере молекулярного кислорода (O_2) с образованием высших оксидов.

Экспериментальная часть

Опыт 1. Определение теплоты реакции нейтрализации



Налить в сухой стакан (с помощью цилиндра) 25 мл 1,0 н. раствора хлороводородной кислоты. В другой сухой стакан, имеющий теплоизоляцию, налить с такой же точностью 25 мл 1,0 н. раствора NaOH. Опустить в раствор щелочи термометр. Быстро вылить хлороводородную кислоту в раствор щелочи и, осторожно помешивая термометром, отметить и записать максимальную температуру. Приняв плотность раствора после нейтрализации равной единице и теплоемкость его равной теплоемкости воды, вычислить количество теплоты, выделившейся при данной реакции. Количество теплоты, выделяющееся (или поглощающееся) при реакции определяется по формуле.

$$q = V \cdot \rho \cdot c \cdot \Delta t,$$

где V — объем раствора после нейтрализации; ρ — плотность раствора; C — теплоемкость раствора; Δt — разность между конечной и начальной температурами.

Каков процент ошибки опыта, если теоретическое значение теплоты реакции нейтрализации сильной кислоты сильной щелочью равно 59,5 кДж/моль?

2.2 Химическая кинетика

Цель занятия — выявление факторов, влияющих на скорость химических реакций.

Теоретическое введение

Химическая кинетика — это учение о скоростях химических реакции и их зависимости от различных факторов.

Для практического использования какой-нибудь реакции нужно знать, с какой скоростью она происходит.

Необходимым условием возникновения химической реакции является столкновение молекул реагирующих веществ. При этом сближение должно произойти до такой степени, чтобы электрические поля, возбуждаемые электронами обеих молекул, перекрывали друг друга. Только при этих условиях возможна перегруппировка атомов и образование новых молекул. Но не всякое столкновение приводит к химическим реакциям. Химический процесс возникает при столкновении частиц, обладающих большим запасом энергии, т. е. активных.

Энергия, необходимая для активирования исходных частиц, называется энергией активации. Чем больше эта энергия, тем меньше молекул обладают ею при данной температуре. На практике установлено, что процессы с энергией активации менее 42 кДж/моль протекают (при обычных температурах) быстро, более 120 кДж/моль — неизмеримо медленно.

Скорость реакции в гомогенной (однородной) системе измеряется

изменением концентрации реагирующих веществ в единицу времени. Концентрацию обычно выражают числом моль в 1 л раствора (моль/л). Математически средняя скорость реакции за указанный промежуток времени выражается формулой.

$$v = \frac{C_2 - C_1}{t_2 - t_1}$$

где v скорость реакции; C_1, C_2 — концентрации, моль/л; t_1 и t_2 — время течения реакции, с.

Как показывают опыты, скорости реакций зависят от природы веществ и условий, в которых они проходят (концентрация, температура, присутствие катализаторов).

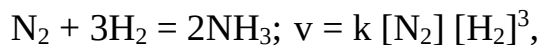
Влияние концентрации. Зависимость скорости реакции от концентрации реагирующих веществ выражается законом действующих масс, установленным Н. Н. Бекетовым в 1864 г. и математически обработанным Гульдбергом и Вааге. Он читается так: скорость химической реакции при данной температуре прямо пропорциональна произведению молярных концентраций реагирующих веществ, взятых в степенях их стехиометрических коэффициентов.

Математически этот закон можно представить в следующем виде:

$$mA + nB = qC; \quad v = k[A]^m \cdot [B]^n$$

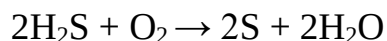
где v - скорость реакции; $[A]$, $[B]$ - молярные концентрации реагирующих веществ; k — константа скорости. Она численно равна скорости реакции в условиях, когда $[A] = [B] = 1$ моль/л; m , n , q — коэффициенты.

Пример I. Записать выражение скорости химической реакции



где $[N_2]$ и $[H_2]$ — концентрации веществ N_2 и H_2 , моль/л; k — коэффициент пропорциональности, называемый константой скорости реакции.

Пример 2. Как изменится скорость реакции



если давление увеличить в 3 раза?

Если обозначить концентрацию $[H_2S]$ через C_1 , а концентрацию $[O_2]$ через C_2 , то скорость реакции будет равна

$$v = k \cdot C_1 \cdot C_2$$

Если давление увеличить в 3 раза, то и концентрации реагирующих газов увеличатся во столько же раз:

$$[H_2S] = 3C_1 \text{ и } [O_2] = 3C_2$$

Скорость реакции в новых условиях будет равна

$$v = k [3C_1]^2 \cdot 3C_2 = 27 \cdot k \cdot C_1 \cdot C_2.$$

Таким образом, скорость реакции возрастает в 27 раз.

В тех случаях, когда реагирующие вещества находятся в различных фазах (гетерогенные процессы), скорость реакции зависит от величины поверхности раздела между телами, на которой происходит реакция. Поэтому металлические порошки значительно скорее окисляются кислородом, чем большие куски металла. В случае гетерогенных реакций на скорость реакций значительное влияние оказывает диффузия веществ и т. д.

Применяя закон действия масс для гетерогенных процессов, например для реакции угля с кислородом $C + O_2 = CO_2$, получим $v = k_1[C] \cdot [O_2]$, но, поскольку концентрация твердого вещества $[C]$ является

величиной постоянной, ее включают в значение константы $k_1[C] = k$, и выражение зависимости скорости реакции от концентрации примет вид $v = k[O_2]$.

Влияние температуры. С увеличением температуры скорость реакции возрастает, так как при поглощении энергии возрастает число активных молекул и скорость их движения.

При повышении температуры на 10°C скорость реакции увеличивается примерно в 2-4 раза по эмпирическому правилу Вант-Гоффа. Это правило можно сформулировать и так: при повышении температуры в арифметической прогрессии скорость реакции возрастает в геометрической прогрессии.

Отношение констант скорости при температуре $T + 10^\circ\text{C}$ и T° называется температурным коэффициентом Вант-Гоффа

$$\gamma = \frac{k_{t+10}}{k_t}.$$

Увеличение скорости реакции при изменении температуры выражается уравнением

$$v_{t_2} = v_{t_1} \cdot \gamma^{\frac{t_2 - t_1}{10}}$$

где v_{t_2} — скорость реакции при конечной температуре; v_{t_1} — скорость реакции при начальной температуре.

Пример. Как возрастает скорость реакции при повышении температуры с 30 до 100° , если при нагревании на каждые 10° она увеличивается в 2 раза?

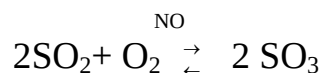
$$v_{100} = v_{30} \cdot 2^{\frac{100-30}{10}} = v_{30} \cdot 2^7 = 128v_{30}$$

Скорость реакции возрастает в 128 раз.

Влияние катализаторов. Вещества, которые изменяют скорость реакции, но сами, хотя и принимают в реакции непосредственное участие, остаются после нее химически неизменными, называются катализаторами.

Каталитические процессы очень распространены в природе. Например, вода является универсальным катализатором: при полном отсутствии воды хлор не действует на металлы; фтороводородная кислота HF не разрушает стекло; натрий и фосфор не окисляются на воздухе. Различают гомогенный (однородный), гетерогенный (неоднородный) катализ и биокатализ (катализ, осуществляемый ферментами).

В гомогенном катализе катализатор и реагирующие вещества находятся в одном агрегатном состоянии. Примером может служить окисление сернистого газа в серный ангидрид с участием катализатора оксида азота (II), где все участники реакции являются газами (получение серной кислоты нитрозным способом):



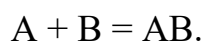
Явление гомогенного катализа объясняется теорией промежуточных соединений, согласно которой в присутствии катализатора реакция протекает с его участием (образование промежуточных соединений) и в несколько стадий. Схематически это можно выразить так:

$A + B = AB$ (без катализатора реакция идет медленно);

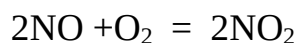
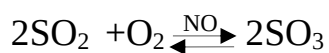
$B + K = BK$, где K — катализатор (первая стадия каталитического цикла);

$BK + A = AB + K$ (вторая стадия каталитического цикла), катализатор K после реакции оказывается в химически неизменном виде.

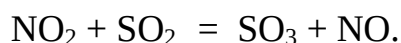
Ускорение реакции достигается благодаря тому, что скорости отдельных стадий во много раз больше, чем скорость реакции



Пример:



где NO_2 — промежуточное соединение.



В гетерогенном катализе реагирующие вещества и катализатор находятся в различных агрегатных состояниях. Примером гетерогенного катализа является реакция окисления сернистого газа кислородом на поверхности твердого катализатора платины или V_2O_5 (получение серной кислоты контактным способом).

Действие катализатора в гетерогенных процессах связано с адсорбцией (адсорбция — поглощение одного из реагирующих веществ на поверхности раздела фаз) реагирующих веществ на его неровной поверхности. В этом случае адсорбция носит специфический характер, т. е. зависит от природы катализатора и реагирующего вещества. Под

влиянием силового поля катализатора электронные оболочки адсорбированных молекул деформируются, а сами молекулы становятся более активными и реакционноспособными. Для того, чтобы началась реакция, потребуется меньшая энергия активации, чем для той же реакции, но без катализатора. Снижение энергии активации, нужной для протекания реакции, является главной причиной ускоряющего действия катализатора. С участием катализатора реакции, как правило, протекают при более низкой температуре, чем без него. Роль катализатора сводится к направлению реакции по наиболее энергетически выгодному пути.

Экспериментальная часть

Опыт 1. Влияние концентрации реагирующих веществ на скорость химической реакции в гомогенной системе

Реакция тиосульфата натрия с серной кислотой протекает по уравнению



Предварительно проделать качественный опыт, для чего внести в пробирку 5-10 капель 1 н. раствора тиосульфата натрия и 3-5 капель 2 н. раствора серной кислоты. Наблюдать появление вначале слабой опалесценции и дальнейшее помутнение раствора от выпавшей свободной серы.

Приготовить 3 раствора тиосульфата натрия различной концентрации. Для этого в 3 сухие пробирки внести: в первую — 4 капли 1 н. раствора тиосульфата натрия и 8 капель воды, во вторую — 8 капель 1 н. раствора тиосульфата натрия и 4 капли воды, в третью — 12 капель

тиосульфата натрия (первую и вторую пробирки осторожно встряхнуть). Таким образом, в одинаковых объемах растворов содержится различное число моль тиосульфата. Если условно обозначить молярную концентрацию в первой пробирке C моль, то соответственно во второй концентрация будет $2C$ моль, а в третьей — $3C$ моль.

В первую пробирку добавить 1 каплю H_2SO_4 . Наблюдать по секундной стрелке от момента добавления кислоты до появления в растворе заметной опалесценции. Добавить по 1 капле H_2SO_4 во вторую и третью пробирки, отметить время до появления в растворе опалесценции. Запись данных опыта занести в таблицу.

Таблица 4

№ пробирки	Кол-во капель раствора $Na_2S_2O_3$	Кол-во капель H_2O	Общий объем (число капель)	Кол-во капель серной кислоты	Концентрация $Na_2S_2O_3$	Время течения реакции	Скорость реакции в условных единицах
1	4	8	12	1	C		
2	8	4	12	1	$2C$		
3	12	-	12	1	$3C$		

Начертить график, иллюстрирующий зависимость скорости реакции от концентрации реагирующих веществ. На оси абсцисс отложить в определенном масштабе относительные концентрации тиосульфата натрия, на оси ординат — соответствующие им скорости (в условных единицах). Сделать вывод о зависимости скорости реакции от концентрации.

Опыт 2. Влияние температуры на скорость химической реакции в гомогенной системе

В стакан налить на 2/3 воды комнатной температуры. Температуру воды измерить термометром. Опустить в стакан с водой пробирку с 10 каплями 1 н. раствора тиосульфата натрия и пробирку с 2 н. раствором серной кислоты с опущенной в него пипеткой. Через 3—5 мин., не вынимая пробирки с тиосульфатом из стакана, добавить в нее одну каплю 2 н. серной кислоты из второй пробирки, находящейся в стакане. Измерить время от момента добавления кислоты до появления мути.

Повторить опыт после того, как в стакан добавили горячей воды и повысили, таким образом, температуру на 10°, а затем на 20° выше температуры воды при первом опыте. Далее провести отсчет времени течения реакции, как и в первом случае.

Полученные данные занести в следующую таблицу.

Таблица 5

№ наблюдения	Температура опыта	Время течения реакции	Скорость, в усл. ед.

Начертить график. Сделать вывод о зависимости скорости реакции от температуры.

Опыт 3. Влияние катализатора на скорость химической реакции (каталитическое разложение перекиси водорода выполняется под тягой).

В пробирку поместить 3-5 капель 10%-ного раствора перекиси водорода. Внести тлеющую лучину и отметить, что в обычных условиях

заметного разложения перекиси водорода не наблюдается. К раствору перекиси водорода добавить несколько крупинок оксида марганца (IV). Отметить, что наблюдается. Поднести к отверстию пробирки тлеющую лучину. Какой газ выделяется? Ответить на вопросы: какое значение оксида марганца(IV) в этой реакции? Примером какого вида катализа является проведенная реакция?

Все наблюдаемое описать. Ответить на вопросы. Написать уравнение реакции разложения перекиси водорода.

Опыт 4. Влияние величины поверхности реагирующих веществ на скорость химической реакции в гетерогенной системе

Взять тигельными щипцами маленький кусочек алюминиевой фольги и внести его в пламя горелки. Отметить, что горения алюминия не наблюдается. В то же пламя внести мелкий порошок алюминия. Для этого небольшое количество его взять маленькой ложечкой или шпателем и медленно сыпать сверху в пламя горелки. Написать уравнение реакции и сделать вывод о влиянии поверхности реагирующего вещества на скорость реакции.

2.3 Направленность химических реакций и химическое равновесие

Теоретическое введение

Все самопроизвольно протекающие процессы реализуются под влиянием двух основных факторов: 1) стремления системы к достижению минимума энергии $\Delta H < 0$; 2) стремления системы к максимальному беспорядку $\Delta S > 0$. Количественной мерой беспорядка в системе является

энтропия S . Она измеряется в Дж/(моль·К) или в энтропийных единицах (э. е.). Энтропийная единица равна 1 Дж/(моль К). Л. Больцман вскрыл статистический смысл энтропии, установив в 1896 г. ее зависимость от термодинамической вероятности состояния W :

$$S = K \ln W, \quad \text{где } K \text{ — постоянная Больцмана.}$$

В изолированных системах самопроизвольно могут совершаться только такие процессы, при которых энтропия системы возрастает.

Наименьшую энтропию имеют идеально правильно построенные кристаллы при абсолютном нуле. С повышением температуры энтропия растет. Усложнение молекул ведет к увеличению энтропии, например: атомарный кислород $(S^{\circ}_{298})O = 38,4$ э.е., молекулярный кислород $(S^{\circ}_{298})O_2 = 49$ э. с, озон $(S^{\circ}_{298})O_3 = 57,08$ э. с.

В химических процессах одновременно изменяются и энергия (энтальпийный фактор ΔH), и ее энтропия (энтропийный фактор ΔS), и процесс протекает в направлении, при котором общая суммарная движущая сила реакции будет уменьшаться.

Это можно записать так:

$$\begin{array}{l} \text{Общая} \\ \text{движущая} \\ \text{сила} \\ \text{процесса} \end{array} = \left(\begin{array}{cc} \text{Запас} & \text{Запас} \\ \text{энергии в} & \text{энергии в} \\ \text{конечном} & \text{начальном} \\ \text{состоянии} & \text{состоянии} \end{array} \right) - \left(\begin{array}{cc} \text{Степень} & \text{Степень} \\ \text{беспорядка} & \text{беспорядка} \\ \text{в конечном} & \text{в начальном} \\ \text{состоянии} & \text{состоянии} \end{array} \right)$$

ΔG
 ΔH
 $T \times \Delta S$

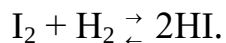
Для этого, чтобы действие этих двух факторов было сопоставимым, необходима одинаковая размерность величин. Для этого

изменение энтропии ΔS , измеряемое в Дж/(моль · К), нужно умножить на абсолютную температуру, после чего размерность произведения $T\Delta S$ станет такой же, как и у изменения энтальпии ΔH , а именно Дж/моль.

Разность между энтальпийным и энтропийным факторами позволяет судить о возможности самопроизвольного протекания химического процесса.

$$\Delta G = \Delta H - T\Delta S$$

Если величина ΔG имеет отрицательный знак ($\Delta G < 0$), то данный процесс осуществим. Если же ΔG положительна, то данная реакция в этих условиях протекать не может. Осуществимой окажется обратная реакция, для которой $\Delta G < 0$. В результате самопроизвольного протекания реакции энергия Гиббса системы понижается и может достичь своего минимального значения еще до того, как реагенты будут израсходованы. Тогда в системе должно установиться равновесие между оставшимися реагентами и накопившимися продуктами. В уравнениях реакций равновесное состояние изображается знаком обратимости:



Термодинамическим условием наступления равновесия является

$$\Delta G = 0 \text{ и } \Delta H = T\Delta S.$$

Величину $\Delta G = \Delta H - T\Delta S$ принято называть энергией Гиббса (изобарно-изотермическим потенциалом).

Уравнение $\Delta G = \Delta H - T\Delta S$ основное термодинамическое уравнение, связывающее основные термодинамические характеристики (энтропию, энтальпию, энергию Гиббса).

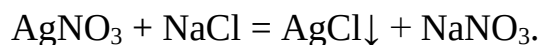
Вычисляют все эти термодинамические характеристики по общей

формуле:

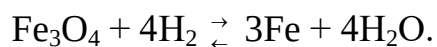
$$\Pi_{\text{хим.реак}} = \sum \Pi_{\text{кон.прод}} - \sum \Pi_{\text{исх.прод}},$$

где Π - количественное выражение того или иного параметра.

Химические реакции, при которых взятые вещества целиком превращаются в продукты реакции, называются необратимыми реакциями. Например,



Химические реакции, которые при одних и тех же условиях могут проходить как в том, так и в другом направлении, называются обратимыми реакциями. Примером обратимой реакции может служить взаимодействие водорода с железной окалиной при высокой температуре:

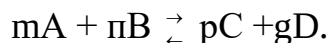


Эти реакции никогда не доходят до конца. В этом случае наступает подвижное химическое равновесие и скорости прямой реакции (идущей слева направо) и обратной реакции (идущей справа налево) становятся равными. Состояние системы реагирующих веществ, при котором скорости противоположных реакций равны, называется химическим равновесием. Кинетическим условием наступления равновесия является равенство скоростей. Математически это записывается так:

$$v_1 = v_2,$$

где v_1 — скорость прямой реакции; v_2 — скорость обратной реакции.

Уравнение обратимой реакции в общем виде можно записать



Применяя закон действия масс к прямой и обратной реакциям, можно вывести уравнение константы химического равновесия K :

$$K = \frac{[C]^p [D]^g}{[A]^m [B]^n}.$$

Константа химического равновесия не зависит от концентрации, но зависит от температуры. Она показывает, во сколько раз прямая реакция идет быстрее обратной при одной и той же температуре и концентрации веществ, равной единице.

Состояние химического равновесия может сохраняться сколько угодно долго, если не изменять условия (давление, температуру, концентрацию). Всякое изменение этих условий нарушает равновесие. Переход системы из одного равновесного состояния в другое в результате изменения условий называется смещением химического равновесия. Направление смещения равновесия системы при изменении концентрации, температуры или давления определяется принципом Ле Шателье-Брауна. Принцип Ле Шателье-Брауна читается: если на систему, находящуюся в химическом равновесии, производить воздействие (т. е. изменять концентрацию, температуру или давление), то оно сдвигается в сторону той реакции, которая противодействует этому воздействию.

Пример. Дана равновесная система



При увеличении давления равновесие будет смещаться вправо, потому что число молекул, обуславливающих давление, в левой части больше (4 молекулы), чем в правой (2 молекулы). Так как реакция получения аммиака идет с выделением тепла, то реакция разложения его происходит с поглощением тепла (закон Лавуазье—Лапласса).

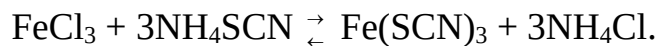
Следовательно, на понижение температуры система ответит тем, что равновесие сместится в сторону экзотермического процесса, т. е. в сторону получения аммиака.

При увеличении концентрации исходных реагентов (N_2 и H_2) равновесие будет смещаться в сторону получения аммиака — вправо и, наоборот, при увеличении концентрации получающегося продукта (NH_3) — влево. Следовательно, получение аммиака надо проводить при повышенном давлении и технически низкой температуре. Поскольку действие катализатора, ускоряющего реакцию, сводится к понижению энергии активизации и ускоряет одинаково и прямую и обратную реакции, то катализатор не смещает химическое равновесие, а только ускоряет достижение его.

Экспериментальная часть

Опыт 1. Влияние изменения концентрации реагирующих веществ на химическое равновесие

Реакция между хлорным железом и тиоцианатом калия или аммония протекает по следующему уравнению:



В пробирку взять одну каплю раствора хлорида трехвалентного железа и одну каплю тиоцианата калия или аммония. Разбавить дистиллированной водой до слабо-красной окраски. Полученный раствор разделить на 4 пробирки. Одну пробирку с раствором сохранить для сравнения результатов опыта. В остальные пробирки добавить следующие реактивы: в первую — I каплю насыщенного раствора

хлорида трехвалентного железа, во вторую — 1 каплю насыщенного раствора тиоцианата калия или аммония, в третью — несколько кристалликов хлорида аммония или калия. Сравнить интенсивность окраски полученных растворов с интенсивностью окраски в первой пробирке.

Написать уравнение константы химического равновесия. Исходя из изменения интенсивности окраски определить направление смещения равновесия. Данные записать в таблицу 6.

Таблица 6

№ пробирки	Что добавлено	Изменение интенсивности окраски	Направление смещения равновесия (вправо, влево)

Опыт 2. Влияние изменения температуры на химическое равновесие

При действии йода на крахмал образуется непрочное вещество сложного состава, окрашенное в синий цвет. Эта реакция является экзотермической (идет с выделением тепла). Равновесие в системе условно можно записать так: крахмал + йод $\rightleftharpoons$ окрашенное вещество + Q.

Налить в две пробирки 5-6 капель раствора крахмала, добавить 1 каплю раствора йода. Наблюдать появление синей окраски. Нагреть одну из пробирок. Объяснить, почему окраска становится менее интенсивной или совсем исчезает.

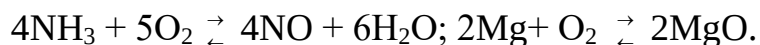
Вопросы и упражнения

1. Какие факторы влияют на скорость химической реакции? Сформулируйте закон действия масс.
2. Что называется константой скорости химической

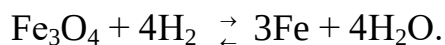
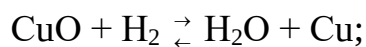
реакции и от чего она зависит?

3. Какие реакции называются необратимыми и обратимыми?

4. Учитывая агрегатное состояние вещества, составьте уравнения скоростей прямых реакций



5. Учитывая агрегатное состояние веществ в системе, составьте уравнения констант равновесия для реакций



6. При каких условиях (давление и температура) надо проводить реакцию



чтобы получить максимальный выход аммиака?

7. Во сколько раз изменяется скорость реакции $2\text{NO} + \text{O}_2 \xrightarrow{\quad} 2\text{NO}_2$, при увеличении концентрации $[\text{NO}]$ и $[\text{O}_2]$ соответственно в 2 и 3 раза?

8. Что такое катализатор? Приведите примеры катализаторов.

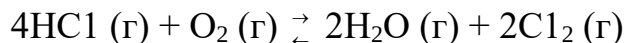
9. Что такое гомогенный и гетерогенный катализ? Приведите примеры того и другого типа катализа.

10. Объясните роль адсорбции в процессах гетерогенного катализа.

Примеры решения задач

1. Расчет исходных концентраций реагентов исходя из значений равновесных концентраций и наоборот

Задача. Равновесие гомогенной системы установилось при следующих концентрациях реагирующих веществ:



$[\text{H}_2\text{O}] = 0,14$ моль/л; $[\text{Cl}_2] = 0,14$ моль/л; $[\text{HCl}] = 0,20$ моль/л;

$[\text{O}_2] = 0,32$ моль/л. Вычислите исходные концентрации хлороводорода и кислорода.

Решение. В условии задачи даны равновесные концентрации; согласно уравнению из 4 моль HCl получается 2 моль Cl₂, а из 0,14 моль Cl₂ получается X моль HCl.

Составляем пропорцию:

4 моль HCl — 2 моль Cl₂

X моль HCl — 0,14 моль Cl₂.

$$X = \frac{4 \cdot 0,14}{2} = 0,28 \text{ (моль) HCl.}$$

Следовательно, для получения 0,14 моль Cl₂ затрачено 0,28 моль HCl.

Первоначальная концентрация HCl равна

$$0,20 + 0,28 = 0,48 \text{ (моль/л).}$$

Вычисляем исходные концентрации O₂. Согласно уравнению из 1 моль O₂ получается 2 моль воды, а 0,14 моль воды получается из x моль кислорода. Составляем пропорцию:

1 моль O₂ — 2 моль H₂O;

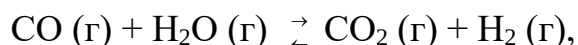
X моль O₂ — 0,14 моль H₂O.

$$X = \frac{1 \cdot 0,14}{2} = 0,07 \text{ (моль)} \text{ O}_2$$

Исходная концентрация $[\text{O}_2]$ равна $0,32 + 0,07 = 0,39$ (моль/л).

2. Расчет константы равновесия, исходя из значений равновесных концентраций

Задача. Вычислите константу равновесия для гомогенной системы



если равновесные концентрации реагирующих веществ

$[\text{CO}] = 0,004$ моль/л, $[\text{H}_2\text{O}] = 0,064$ моль/л, $[\text{CO}_2] = 0,016$ моль/л, $[\text{H}_2] = 0,016$ моль/л.

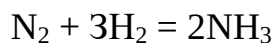
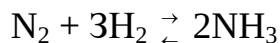
Решение:

$$K = \frac{[\text{CO}_2] \cdot [\text{H}_2]}{[\text{CO}] \cdot [\text{H}_2\text{O}]} = \frac{0,016 \cdot 0,016}{0,004 \cdot 0,064} = 1$$

3. Расчет равновесных концентраций реагирующих веществ реакции, исходя из значений исходных концентраций и константы равновесия

Задача. Константа равновесия гомогенной системы при температуре 673°

K равна 0,1. Равновесные концентрации водорода и аммиака соответственно равны 0,20 и 0,08 моль/л, вычислите равновесную и исходную концентрацию азота:



Решение. Запишем K для данной системы:

$$K = \frac{[\text{NH}_3]^2}{[\text{N}_2] \cdot [\text{H}_2]^3},$$

отсюда равновесная концентрация

$$[N_2] = \frac{[NH_3]^2}{K \cdot [H^2]^3}; [N_2] = \frac{[0,08]^2}{[0,1] \cdot [0,2]^3} = 8 \text{ (моль/л)}.$$

Равновесная концентрация $N_2 = 8$ моль/л. Находим исходную концентрацию. Согласно уравнению из 1 моль N_2 получают 2 моль NH_3 ; 0,08 моль NH_3 получится из X моль N_2 . Составим пропорцию:

1 моль N_2 — 2 моль NH_3

X моль N_2 — 0,08 моль NH_3 .

$$X = \frac{1 \cdot 0,08}{2} = 0,04 \text{ (моль/л)}. \text{ Исходная концентрация равна}$$

$$8 + 0,04 = 8,04 \text{ (моль/л)}.$$

4. Расчет скоростей прямой и обратной реакций при изменении концентрации реагентов

Задача. Во сколько раз изменится скорость прямой и обратной реакций в системе $2SO_2 (г) + O_2 (г) \rightleftharpoons 2SO_3 (г)$, если объем газовой смеси уменьшается в 3 раза? В какую сторону сместится равновесие системы?

Решение. Согласно закону действующих масс скорости прямой и обратной реакции до изменения объема

$$v_{пр} = k_1 [SO_2]^2 [O_2]; \quad v_{обр} = k_2 [SO_3]^2.$$

После уменьшения объема гомогенной системы в 3 раза концентрация каждого из реагенов увеличится в 3 раза:

$$[SO_2]' = 3[SO_2], \quad [O_2]' = 3[O_2], \quad [SO_3]' = 3[SO_3]$$

При новых концентрациях скорости v_1 прямой и обратной реакции.

$$v_{пр} = k_1 [3SO_2]^2 \cdot [3O_2] = 27[SO_2]^2 \cdot [O_2];$$

$$v_{обр} = k_2 [3SO_3]^2 = 9[SO_3]^2.$$

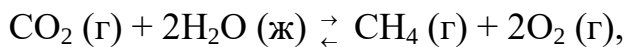
Отсюда

$$\frac{V'_{np.}}{V_{np.}} = \frac{27k[SO_2]^2 \cdot [O_2]}{k[SO_2]^2 \cdot [O_2]} = 27; \quad \frac{V'_{обр.}}{V_{обр.}} = \frac{9k[SO_3]^2}{k_1[SO_3]^2} = 9.$$

Следовательно, скорость прямой реакции увеличилась в 27 раз, а обратной только в 9 раз. Равновесие системы сместилось в сторону образования SO_3 .

5. Расчет направления течения реакции

Задача 1. Для реакции, протекающей по уравнению



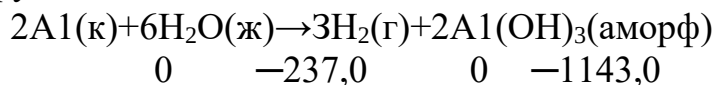
определить, какая возможна реакция — прямая или обратная — при стандартных условиях, если изменение стандартной энергии Гиббса соответственно равно $-394,38$; $-237,19$; $-50,79$, кДж/моль.

Решение:

$$\Delta G = \Delta G^\circ_{CH_4} - (\Delta G^\circ_{CO_2} - 2\Delta G^\circ_{H_2O}) = -50,79 - (-394,38 - 2 \cdot 237,19) = -50,79 + 868,76 = 817,97 \text{ (кДж)}.$$

Изменение свободной энергии Гиббса указывает, что при стандартных условиях возможен только обратный процесс.

Задача 2. Нужно выяснить, взаимодействует ли алюминий с водой и нет ли опасности, что изделия из алюминия, широко применяемые в быту, будут разрушаться по действием воды.



Решение:

$$\Delta G = 2(-1143,0) - 6(-237,0) = -861 \text{ (кДж)}.$$

Итак, ΔG намного меньше нуля, и это является доказательством, что данная реакция может протекать самопроизвольно даже при $25^\circ C$. Почему же мы ее не замечаем? Дело в том, что при первом же

соприкосновении алюминия с водой поверхность алюминия покрывается плотной защитной пленкой гидрооксида алюминия, предохраняющей ее от дальнейшего разрушения.

РАЗДЕЛ III

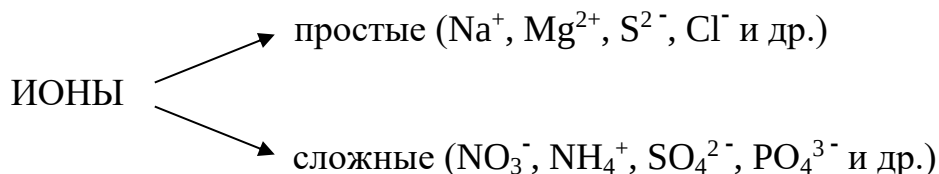
Растворы электролитов и их свойства

3.1 Электролитическая диссоциация (ионизация)

Процесс распада молекул электролитов на ионы в растворе или в расплаве называется электролитической диссоциацией или ионизацией.

Электролитами называются вещества, растворы или расплавы которых проводят электрический ток. К электролитам относятся соли, кислоты, основания.

Ионы – это атомы или группы атомов, имеющие положительный или отрицательный заряд.

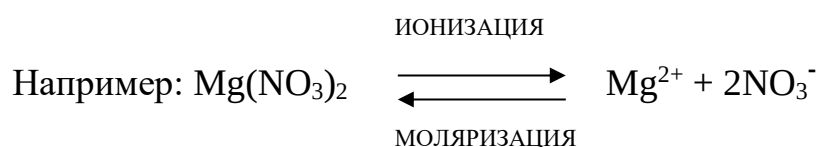


Положительные ионы называются катионами, отрицательные ионы – анионами.

К катионам относятся: ион водорода H^+ , ион аммония NH_4^+ , ионы металлов Na^+ , K^+ , Fe^{2+} , Al^{3+} , катионы основных солей CuOH^+ , $\text{Al}(\text{OH})_2^+$, FeOH^{2+} и т.д.

К анионам относятся: гидроксид-ион OH^- , ионы кислотных остатков Cl^- , NO_3^- , SO_4^{2-} , $\text{Cr}_2\text{O}_7^{2-}$, анионы кислых солей HCO_3^- , H_2PO_4^- , HPO_4^{2-} и т.д.

Диссоциация – процесс обратимый. Это значит, что одновременно идут два противоположных процесса: распад молекул на ионы (ионизация или диссоциация) и соединение ионов в молекулы (моляризация или ассоциация).



Главной причиной диссоциации в водных растворах является гидратация ионов.

Для простоты в химических уравнениях ионы изображают без молекул воды: H^+ , Ag^+ , F^- , SO_3^{2-} и т. д.

Степень диссоциации

Количественной характеристикой диссоциации является степень диссоциации.

Число, показывающее, какая часть молекул распалась на ионы, называется степенью электролитической диссоциации (степенью ионизации).

Степень электролитической диссоциации (α) равна отношению числа молекул, распавшихся на ионы (n), к общему числу молекул в растворе (N):

$$\alpha = \frac{n}{N} \cdot 100\%$$

В зависимости от степени диссоциации электролиты делятся на сильные и слабые.

Сильные электролиты имеют степень диссоциации более 33 %, слабые электролиты – менее 3 %. Электролиты со степенями диссоциации между 3 и 33 % являются электролитами средней силы.

К сильным электролитам относятся:

- 1) растворимые соли;
- 2) сильные кислоты (HClO_4 , HClO_3 , HCl , HBr , HI , HNO_3 , H_2SO_4 и др.);
- 3) щелочи (LiOH , NaOH , KOH , RbOH , CsOH , Ca(OH)_2 , Sr(OH)_2 , Ba(OH)_2).

К слабым электролитам относятся:

- 1) нерастворимые соли;
- 2) слабые кислоты (H_2S , H_2CO_3 , H_2SiO_3 , HNO_2 , CH_3COOH , HCN и др.);
- 3) NH_4OH , нерастворимые основания (Fe(OH)_2 , Cu(OH)_2 и др.).

Электролиты средней силы: HF , H_2SO_3 , H_3PO_4 (см. таблица 7).

Константа диссоциации (ионизации)

Для характеристики слабых электролитов применяют константу диссоциации (K_d). Вследствие того, что слабые электролиты диссоциируют на ионы не полностью, в их растворах устанавливается динамическое равновесие между недиссоциированными молекулами и ионами.



Применяя закон действующих масс, запишем выражение константы равновесия:

$$K_p = \frac{[A^{m+}]^n \cdot [B^{n-}]^m}{[A_n B_m]}$$

где $[A^{m+}]$ и $[B^{n-}]$ равновесные концентрации ионов A^{m+} и B^{n-} ,

$[A_n B_m]$ – равновесная концентрация недиссоциированных молекул $A_n B_m$.

Константу равновесия в этом случае называют константой диссоциации (K_d) или константой ионизации (табл. 8).

Таблица 7 – Степени диссоциации водных растворов некоторых веществ

Электролиты	Диссоциация электролита	α % 0,1 н. растворов
КИСЛОТЫ		
Фтороводородная	$\text{HF} \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{F}^-$	15
Хлороводородная	$\text{HCl} \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{Cl}^-$	91
Бромоводородная	$\text{HBr} \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{Br}^-$	90
Йодоводородная	$\text{HI} \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{I}^-$	90
Серная	$\text{H}_2\text{SO}_4 \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{HSO}_4^-$	58
Фосфорная	$\text{H}_3\text{PO}_4 \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{H}_2\text{PO}_4^-$	26
Сернистая	$\text{H}_2\text{SO}_3 \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{HSO}_3^-$	20
Азотная	$\text{HNO}_3 \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{NO}_3^-$	92
Уксусная	$\text{CH}_3\text{COOH} \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{CH}_3\text{COO}^-$	1,3
Угольная	$\text{H}_2\text{CO}_3 \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{HCO}_3^-$	0,17

Сероводородная	$\text{H}_2\text{S} \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{HS}^-$	0,07
ОСНОВАНИЯ		
Едкое кали	$\text{KOH} \rightleftharpoons \text{K}^+ + \text{OH}^-$	89
Едкий натр	$\text{NaOH} \rightleftharpoons \text{Na}^+ + \text{OH}^-$	84
Гидроксид бария	$\text{Ba}(\text{OH})_2 \rightleftharpoons \text{Ba}^{2+} + 2\text{OH}^-$	77
Гидроксид аммония	$\text{NH}_4\text{OH} \rightleftharpoons \text{NH}_4^+ + \text{OH}^-$	1,3
СОЛИ		
Хлорид калия	$\text{KCl} \rightleftharpoons \text{K}^+ + \text{Cl}^-$	86
Хлорид натрия	$\text{NaCl} \rightleftharpoons \text{Na}^+ + \text{Cl}^-$	84
Хлорид аммония	$\text{NH}_4\text{Cl} \rightleftharpoons \text{NH}_4^+ + \text{Cl}^-$	85
Сульфат магния	$\text{MgSO}_4 \rightleftharpoons \text{Mg}^{2+} + \text{SO}_4^{2-}$	45

Таблица 8 – Константы диссоциации некоторых слабых электролитов
при 25° С

Электролит	Уравнение диссоциации	K_d
Азотистая кислота	$\text{HNO}_2 \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{NO}_2^-$	$4,0 \cdot 10^{-4}$
Аммония гидроксид	$\text{NH}_4\text{OH} \rightleftharpoons \text{NH}_4^+ + \text{OH}^-$	$1,79 \cdot 10^{-5}$
Борная кислота (I ст.)	$\text{H}_3\text{BO}_3 \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{H}_2\text{BO}_3^-$	$6,0 \cdot 10^{-10}$
Вода	$\text{H}_2\text{O} \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{OH}^-$	$1,8 \cdot 10^{-16}$
Кремниевая кислота	$\text{H}_2\text{SiO}_3 \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{HSiO}_3^-$	$3,2 \cdot 10^{-10}$
	$\text{HSiO}_3^- \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{SiO}_3^{2-}$	$1,6 \cdot 10^{-12}$
Сернистая кислота	$\text{H}_2\text{SO}_3 \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{HSO}_3^-$	$1,3 \cdot 10^{-2}$
	$\text{HSO}_3^- \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{SO}_3^{2-}$	$6,0 \cdot 10^{-8}$
Сероводородная	$\text{H}_2\text{S} \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{HS}^-$	$8,9 \cdot 10^{-8}$

кислота	$\text{HS}^- \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{S}^{2-}$	$1,3 \cdot 10^{-13}$
Угольная кислота	$\text{H}_2\text{CO}_3 \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{HCO}_3^-$	$4,3 \cdot 10^{-7}$
	$\text{HCO}_3^- \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{CO}_3^{2-}$	$5,6 \cdot 10^{-11}$
Уксусная кислота	$\text{CH}_3\text{COOH} \rightleftharpoons \text{CH}_3\text{COO}^- + \text{H}^+$	$1,8 \cdot 10^{-5}$
Фосфорная кислота	$\text{H}_3\text{PO}_4 \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{H}_2\text{PO}_4^-$	$7,5 \cdot 10^{-3}$
	$\text{H}_2\text{PO}_4^- \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{HPO}_4^{2-}$	$6,2 \cdot 10^{-8}$
	$\text{HPO}_4^{2-} \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{PO}_4^{3-}$	$2,2 \cdot 10^{-13}$
Фтороводородная кислота	$\text{HF} \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{F}^-$	$7,4 \cdot 10^{-4}$
Циановодородная кислота	$\text{HCN} \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{CN}^-$	$7,2 \cdot 10^{-10}$
Щавелевая кислота	$\text{H}_2\text{C}_2\text{O}_4 \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{HC}_2\text{O}_4^-$	$5,9 \cdot 10^{-2}$
	$\text{HC}_2\text{O}_4^- \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{C}_2\text{O}_4^{2-}$	$6,4 \cdot 10^{-5}$

Константа ионизации характеризует способность электролита диссоциировать на ионы. Чем больше константа диссоциации, тем легче электролит распадается на ионы.

$$\text{Например: } K_o(\text{CH}_3\text{COOH}) = \frac{[\text{CH}_3\text{COO}^-] \cdot [\text{H}^+]}{[\text{CH}_3\text{COOH}]} = 2 \cdot 10^{-5};$$

$$K_o(\text{HCN}) = \frac{[\text{H}^+] \cdot [\text{CN}^-]}{[\text{HCN}]} = 8 \cdot 10^{-10}$$

Следовательно, уксусная кислота CH_3COOH более сильный электролит, чем циановодородная кислота HCN .

Связь между степенью диссоциации и константой диссоциации выражается законом разбавления (закон Оствальда):

$$K_o = \frac{\alpha^2 \cdot C}{\alpha - 1}$$

Диссоциация кислот, оснований, амфотерных гидроксидов и солей в водных растворах

Кислоты – это электролиты, которые при диссоциации образуют только один вид катионов – катионы водорода H^+ .

Например: $HNO_3 \rightarrow H^+ + NO_3^-$; $H_2SO_4 \rightarrow 2H^+ + SO_4^{2-}$.

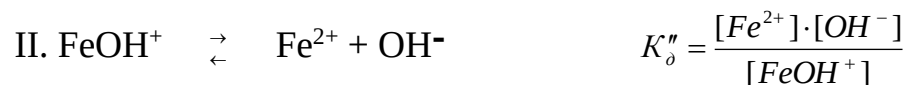
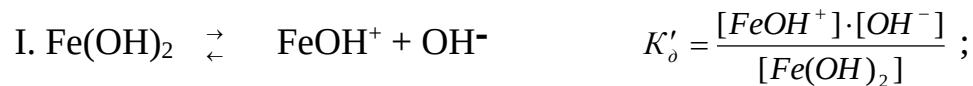
Слабые многоосновные кислоты (H_2SO_3 , H_2CO_3 , H_2S , H_3PO_4 и др.) диссоциируют ступенчато:



Основания – это электролиты, которые при диссоциации образуют только один вид анионов – гидроксид – ионы OH^- .

Например: $KOH \rightarrow K^+ + OH^-$; $Ca(OH)_2 \rightarrow Ca^{2+} + 2OH^-$.

Слабые многокислотные основания диссоциируют ступенчато:



Амфотерные гидроксиды – это слабые электролиты, которые при диссоциации образуют катионы водорода H^+ и гидроксид-анионы OH^- , т.е. диссоциируют по типу кислоты и по типу основания.

Например: $\text{Zn}^{2+} + 2\text{OH}^- \rightleftharpoons \text{Zn}(\text{OH})_2 \rightleftharpoons \text{H}_2\text{ZnO}_2 \rightleftharpoons 2\text{H}^+ + \text{ZnO}_2^{2-}$

Средние соли – сильные электролиты, образующие при диссоциации катионы металла и анионы кислотного остатка.

Например: $\text{K}_2\text{CO}_3 \rightarrow 2\text{K}^+ + \text{CO}_3^{2-}$; $\text{Al}_2(\text{SO}_4)_3 \rightarrow 2\text{Al}^{3+} + 3\text{SO}_4^{2-}$

Кислые соли – сильные электролиты, диссоциирующие на катион металла и сложный анион, содержащий катион водорода в составе кислотного остатка.

Например: $\text{NaHCO}_3 \rightarrow \text{Na}^+ + \text{HCO}_3^-$

Основные соли – электролиты, которые при диссоциации образуют анионы кислотного остатка и сложные катионы, состоящие из атомов металла и гидроксогрупп OH^- .

Например: $\text{ZnOHNO}_3 \rightarrow \text{ZnOH}^+ + \text{NO}_3^-$.

Ионные уравнения реакций

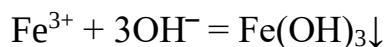
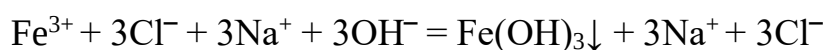
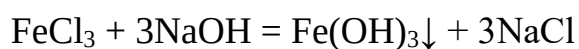
Все реакции в водных растворах электролитов являются реакциями между ионами. При взаимодействии ионов энергия активации очень мала, поэтому такие реакции протекают с очень большими скоростями.

Реакции в водных растворах электролитов изображаются в виде ионных уравнений. При их составлении следует вещества малодиссоциированные, малорастворимые (выпадающие в осадок) и газообразные изображать в виде молекул. Сильные растворимые электролиты пишутся в виде ионов. Сумма электрических зарядов в левой части уравнения должна быть равна сумме электрических зарядов правой части.

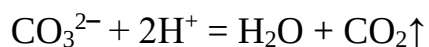
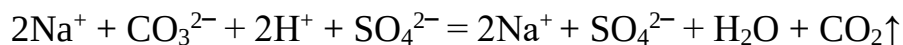
Ионными уравнениями могут быть изображены любые реакции, протекающие в растворах между электролитами. Если при таких реакциях не происходит изменение зарядов ионов (не изменяется степень окисления), то они называются ионообменными.

Многочисленные ионообменные реакции в растворах электролитов, которые протекают необратимо (слева направо), можно разбить на четыре типа (реакции записываются в молекулярной, ионной и сокращенной ионной формах).

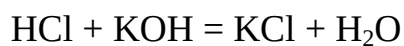
1. Реакции с образованием осадков, например:



2. Реакции с образованием газообразных веществ, например:



3. Реакции с образованием малодиссоциирующих веществ, например:



4. Реакции с образованием комплексных соединений (ионов), например:



Таким образом, реакции обмена в растворах электролитов практически необратимо протекают в сторону образования осадков (малорастворимых веществ), газов, слабых электролитов (малодиссоциирующих соединений) и комплексных ионов.

Экспериментальная работа

Ионные реакции обмена, протекающие необратимо и до конца

Опыт 1.

Реакции, протекающие с образованием труднорастворимых веществ.

В три пробирки налить по 2-3 мл растворов: в одну – сульфата натрия Na_2SO_4 , в другую – сульфата аммония – $(\text{NH}_4)_2\text{SO}_4$, в третью – сульфата цинка ZnSO_4 . В каждую прибавить по такому же объему раствора хлорида бария BaCl_2 . Во всех пробирках образуется осадок сульфата бария BaSO_4 .

Написать молекулярные, полные ионные и одно общее сокращенное ионное уравнения.

Опыт 2.

Реакции, протекающие с образованием слабодиссоциирующих веществ.

Налить в пробирку 2-3 мл раствора ацетата натрия CH_3COONa и добавить немного хлороводородной кислоты. Образующаяся при реакции уксусная кислота обнаруживается по запаху. Написать уравнения реакции.

Опыт 3.

Исходя из соответствующих растворов получите в результате реакции обмена гидроксид меди (II).

Произведение растворимости

Абсолютно нерастворимых веществ нет. Поэтому хотя бы небольшая часть малорастворимого вещества, например BaSO_4 , переходит в раствор и диссоциирует на ионы:



Применяя закон действующих масс, можно написать выражения для скоростей прямой (v_1) и обратной (v_2) реакций:

$$v_1 = K_1 \quad v_2 = K_2[\text{Ba}^{2+}] \cdot [\text{SO}_4^{2-}].$$

В насыщенном растворе скорости обоих процессов равны: $v_1 = v_2$, поэтому можно написать: $K_2[\text{Ba}^{2+}] \cdot [\text{SO}_4^{2-}] = K_1$ или $[\text{Ba}^{2+}] \cdot [\text{SO}_4^{2-}] = K_1/K_2$. Отношение двух постоянных величин K_1/K_2 — величина постоянная, которую обозначают $\text{PP}_{\text{BaSO}_4}$ и называют произведением растворимости: $[\text{Ba}^{2+}] \cdot [\text{SO}_4^{2-}] = \text{PP}_{\text{BaSO}_4}$.

Отсюда следует правило: как бы ни изменялись концентрации отдельных ионов в насыщенном растворе малорастворимого

электролита, произведение их (при неизменной температуре) остается постоянной величиной.

ПР характеризует растворимость вещества: чем больше ПР, тем больше растворимость.

$[Ba^{2+}] \cdot [SO_4^{2-}] < ПР_{BaSO_4}$ – раствор ненасыщенный;

$[Ba^{2+}] \cdot [SO_4^{2-}] = ПР_{BaSO_4}$ – раствор насыщенный;

$[Ba^{2+}] \cdot [SO_4^{2-}] > ПР_{BaSO_4}$ – раствор пересыщенный.

Отсюда вытекают условия образования осадков.

Пример. Требуется узнать, образуется ли осадок хлорида серебра при сливании равных объемов 0,01 н. растворов хлороводородной кислоты и нитрата серебра.

Решение. Концентрация ионов после сливания станет равной 0,005 н. Произведение концентраций ионов $[Ag^+] \cdot [Cl^-] = 0,005^2 = 2,5 \cdot 10^{-5}$. Это больше $ПР_{AgCl}$, которое равно $1,6 \cdot 10^{-10}$. Следовательно, в результате реакции выпадает осадок.

3.2 Ионное произведение воды

Водородный показатель

Вода – слабый амфотерный электролит. Уравнение ионизации воды с учетом гидратации ионов водорода H^+ таково: $2H_2O \rightleftharpoons H_3O^+ + OH^-$. Без учета гидратации H^+ уравнение диссоциации воды имеет вид:



Это говорит о малой ионизации воды, поэтому можно считать, что $[\text{H}_2\text{O}]$ – величина постоянная и равна 55,56 моль/л (1000 г/л : 18 г/моль). Уравнение можно написать так: $K_d \cdot [\text{H}_2\text{O}] = [\text{H}^+] \cdot [\text{OH}^-]$. В левой части уравнения произведение двух постоянных величин есть величина постоянная:

$$K_d \cdot [\text{H}_2\text{O}] = 1,8 \cdot 10^{-16} \cdot 55,56 = 10^{-14}$$

Обозначив $K_d \cdot [\text{H}_2\text{O}] = K_{\text{H}_2\text{O}}$, получим:

$$K_{\text{H}_2\text{O}} = [\text{H}^+] \cdot [\text{OH}^-] = 10^{-14} \text{ моль}^2/\text{л}^2. \text{ Эта постоянная величина}$$

называется ионным произведением воды.

Для чистой воды $[\text{H}^+] = [\text{OH}^-] = \sqrt{10^{-14}} = 10^{-7} \text{ моль/л}$.

Кислотность растворов обычно выражают через концентрацию ионов H^+ .

В нейтральных растворах $[\text{H}^+] = 10^{-7} \text{ моль/л}$,

в кислых $[\text{H}^+] > 10^{-7} \text{ моль/л}$,

в щелочных $[\text{H}^+] < 10^{-7} \text{ моль/л}$.

Чтобы не писать числа с показателем степени, концентрацию водородных ионов выражают через водородный показатель, обозначаемый символом pH .

Водородным показателем pH («пэ-аш») называется десятичный логарифм концентрации ионов водорода, взятый с обратным знаком:

$$\text{pH} = -\lg[\text{H}^+] \text{ или } [\text{H}^+] = 10^{-\text{pH}}.$$

Величина рН впервые была введена датским химиком Серенсеном. Буква «р» - начальная от датского слова *potenz* (степень), «Н» - символ водорода.

В нейтральных растворах $\text{pH} = 7$, в кислых $\text{pH} < 7$, в щелочных $\text{pH} > 7$. Более наглядно зависимость между концентрацией ионов водорода $[\text{H}^+]$, величиной рН и реакцией раствора можно выразить схемой:



Примеры.

1. Концентрация ионов водорода в растворе равна 10^{-4} моль/л. Найти значение рН.

Решение: $\text{pH} = -\lg[\text{H}^+] = -\lg 10^{-4} = -(-4) = 4$; $\text{pH} = 4$.

2. Концентрация ионов водорода в растворе равна $1,36 \cdot 10^{-8}$ моль/л. Найти рН раствора.

Решение: $\text{pH} = -\lg[\text{H}^+]$;

$$\text{pH} = -\lg 1,36 \cdot 10^{-8} = -[0,1335 + (-8)] = -(0,1335 - 8) = -(-7,8665) = 7,8665$$

Для перевода концентрации водородных ионов в рН пользуются следующей схемой: если $[\text{H}^+] = a \cdot 10^{-b}$, то $\text{pH} = -\lg a + b$.

3. pH раствора равен 3. Найти концентрацию водородных ионов в растворе.

Решение: $pH = -\lg[H^+]$ $-\lg[H^+] = -pH = -3$ $[H^+] = 10^{-pH} = 10^{-3}$

4. pH раствора равен 4,685. Найти концентрацию ионов водорода.

Решение: $pH = -\lg[H^+]$ $-\lg[H^+] = -pH = -4,685$

Так как данный логарифм имеет отрицательные характеристику и мантиссу, его нужно преобразовать так, чтобы мантисса была положительной. Для этого к характеристике прибавляют отрицательную единицу, а к мантиссе положительную, отчего величина логарифма не изменяется: $\lg[H^+] = -4,685 = 5,315$. Теперь по мантиссе имеем антилогарифм. Так как характеристика логарифма содержит пять отрицательных единиц, искомое число, т. е. $[H^+]$, получим, если перед числом 2065 напишем пять нулей, считая и ноль целых. Получим $[H^+] = 0,00002065$ моль/л. Данное число лучше представить $2,065 \cdot 10^{-5}$ моль/л.

5. К чистой воде прибавили кислоту и концентрация $[H^+]$ стала равной 10^{-5} моль/л. Найти концентрацию гидроксид-ионов.

Решение: $K_{H_2O} = [H^+] \cdot [OH^-] = 10^{-14}$ моль²/л²;

$$[OH^-] = \frac{K_{H_2O}}{[H^+]} = \frac{10^{-14} \text{ моль}^2 / \text{л}^2}{10^{-5} \text{ моль} / \text{л}} = 10^{-9} \text{ моль} / \text{л}$$

С помощью водородного показателя обозначают кислотность и щелочность почв, физиологических растворов, овощей и фруктов (таблицы 9, 10).

Таблица 9 – Отношение растений к реакции среды

Растение	Оптимум pH	Растение	Оптимум pH
Люпин	4,0 – 5,0	Горох	6,0 – 7,0
Картофель	5,0	Пшеница	6,0 – 7,0
Овес	5,0 – 6,0	Свекла	7,0
Рожь	5,0 – 6,0	Люцерна	7,0 – 8,0
Клевер	6,0 – 6,5	-	-

Таблица 10 – Водородный показатель некоторых овощей, фруктов и физиологических жидкостей

Наименование	pH	Наименование	pH
Огурец	6,92	Кишечный сок	8,3
Морковь	6,67	Кровь	7,4
Картофель	5,92	Слюна	6,0
Редька	5,32	Желудочный сок	0,9 – 1,5
Щавель	3,74	-	-
Яблоко «Антоновка»	2,50	-	-

Для определения pH применяются колориметрические и потенциометрические методы. При колориметрическом методе пользуются индикаторной бумагой или растворами индикаторов (таблица 11).

Таблица 11 – Окраска некоторых индикаторов и область перехода рН

Индикатор	Окраска недиссоциированных молекул	Область перехода рН	Окраска анионов
Метиловый оранжевый	красная	3,1 – 4,4	желтая
Метиловый красный	красная	4,4 – 6,2	желтая
Лакмус	красная	5,0 – 8,0	синяя
Фенолфталеин	бесцветная	8,0 – 10,0	малиновая

Индикаторами называют вещества, дающие различную окраску в зависимости от концентрации водородных ионов. Каждый индикатор изменяет окраску только в определенном, характерном для него, интервале значений рН. Интервал значений рН, в пределах которого индикатор изменяет свою окраску, называют областью перехода.

Экспериментальная работа

Колориметрическое определение рН

Опыт 1.

Определение рН раствора уксусной кислоты

Налить в пробирку исследуемый раствор уксусной кислоты, опустить полоску универсальной индикаторной бумаги и сравнить ее цвет с окраской шкалы. Найти по шкале цвет, предельно

приближающийся к исследуемому. Значение рН эталонного образца и является значением рН исследуемого раствора.

Опыт 2.

Определение рН раствора аммиака

Налить в пробирку исследуемый раствор аммиака (NH_4OH) и смочить полоску универсальной индикаторной бумаги. Определить рН раствора аммиака, сравнивая окраску смоченной индикаторной бумаги со шкалой.

Опыт 3.

Определение рН водопроводной воды

Поступая, как в предыдущих опытах, определить рН водопроводной воды.

Опыт 4.

Потенциометрическое определение рН на рН-метре

В лабораторных условиях величину рН растворов измеряют с помощью рН-метров различных типов. Перед каждым погружением в анализируемый раствор электроды промывают дистиллированной водой. Отсчет величины рН делают через 0,5 - 1,0 минуту.

Стеклянный электрод оберегают от высыхания, так как это может изменить его характеристики. По окончании работы его опускают в воду.

3.3 Буферные системы

Организм растений, животных и человека функционирует нормально только тогда, когда поддерживается определенное соотношение между $[H^+]$ и $[OH^-]$ в физиологических жидкостях. Жидкие среды в организме животных имеют постоянную $[H^+]$ потому, что, во-первых, H^+ оказывает каталитическое действие на многие биохимические процессы; во-вторых, ферменты и гормоны проявляют активность в строго определенном интервале значений рН (катализа крови при рН = 7,0; пепсин желудочного сока при рН 1,5 – 2,0); в – третьих, даже небольшие изменения $[H^+]$ в крови и межтканевых жидкостях влияют на величину осмотического давления в них.

Решающую роль в регулировании рН играют буферные системы. Буферные системы – растворы с определенной концентрацией $[H^+]$, которая почти не изменяется от прибавления небольших объемов кислот или щелочей, а также от разбавления.

Буферные растворы представляют собой смеси электролитов, содержащие одноименные ионы. Один из электролитов – слабая кислота (H_2CO_3), второй – ее соль ($NaHCO_3$) или слабое основание (NH_4OH) и его соль (NH_4Cl).

Таблица 12 – Некоторые буферные смеси

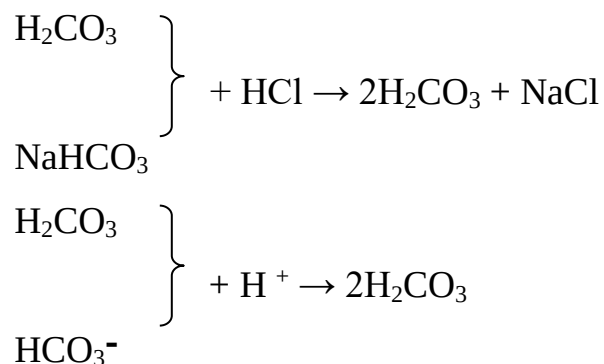
Наименование	Состав смеси	рН
Формиатная	$HCOOH$ и $HCOONa$	3,7
Бензоатная	C_6H_5COOH и C_6H_5COONa	4,2
Ацетатная	CH_3COOH и CH_3COONa	4,7

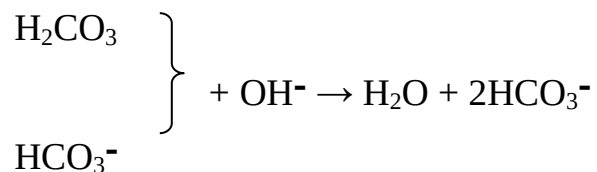
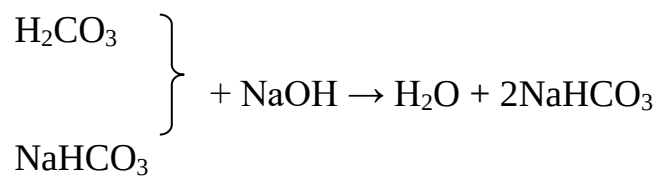
Фосфатная	NaH_2PO_4 и Na_2HPO_4	6,8
Карбонатная	H_2CO_3 и NaHCO_3	7,4
Аммонийная	NH_4OH и NH_4Cl	9,3

В живых организмах есть несколько буферных систем, которые обеспечивают постоянство pH внутри клеток и во внеклеточных жидкостях. В клетках постоянство pH поддерживается за счет фосфатной и белковой буферных систем. Основным внеклеточным буфером является гидрокарбонатная система, хотя и другие буферные системы тоже принимают участие в поддержании кислотно-щелочного равновесия.

Буферные системы крови. Поскольку кровь – не просто внеклеточная жидкость, а взвесь клеток в жидкой среде, то ее кислотно-щелочное равновесие поддерживается совместным участием буферных систем плазмы и клеток крови: плазменные (гидрокарбонатная, фосфатная, белковая, органических фосфатов) и эритроцитарная (гемоглобиновая, гидрокарбонатная, фосфатная).

Главным буфером плазмы является гидрокарбонатная система, где H_2CO_3 – донор протонов, HCO_3^- – акцептор протонов.



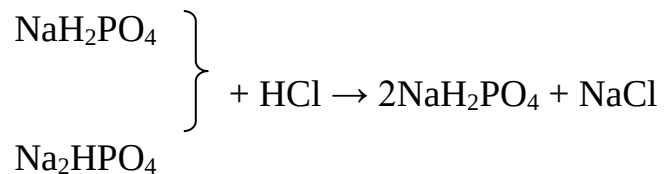


Физиологическое значение рН крови устанавливается при соотношении между концентрациями HCO_3^- и H_2CO_3 равном 20 : 1. Фосфатный буфер тоже участвует в поддержании постоянного рН плазмы, но в меньшей степени, чем гидрокарбонатный. В фосфатном буферном растворе, поддерживающий $\text{pH} \approx 6,8$, дигидрофосфат натрия (NaH_2PO_4) играет роль слабой кислоты, а гидрофосфат натрия (Na_2HPO_4) – роль ее соли.

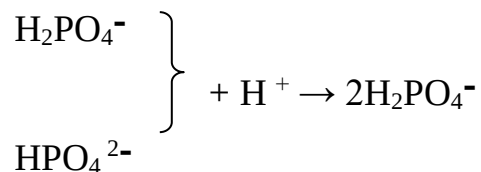
H_2PO_4^- – слабая кислота, донор протонов

HPO_4^{2-} – сопряженное основание, акцептор протонов

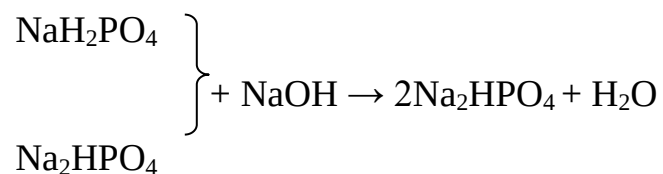
а) Действие фосфатного буферного раствора при подкислении:



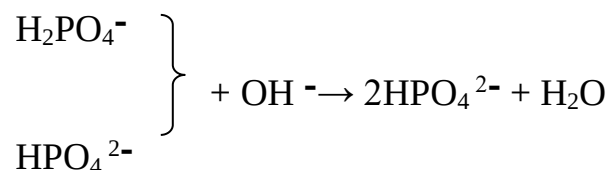
Ионное уравнение:



б) Действие фосфатного буферного раствора при подщелачивании:



Ионное уравнение:



Белковый буфер имеет меньшее значение для поддержания рН в плазме крови, чем другие буферные системы.

Главной и самой мощной эритроцитарной буферной системой является гемоглобиновая, состоящая из неионизированного гемоглобина ННЬ (слабая органическая кислота, донор протонов) и калиевой соли гемоглобина КНЬ (сопряженное основание, акцептор протонов почвы).

Буферные смеси сохраняют постоянной $[\text{H}^+]$ и при разбавлении. Это объясняется тем, что $[\text{H}^+]$, вычисленная из константы диссоциации слабой кислоты равна:

$$[\text{H}^+] = \frac{[\text{кислоты}]}{[\text{соли}]} \cdot K_a,$$

т. е. зависит от отношения концентрации слабой кислоты и ее соли, которое при разбавлении остается постоянным, т. к. разбавляется одновременно и кислота и соль.

Свойство растворов сохранять практически постоянной концентрацию $[\text{H}^+]$ при разбавлении и добавлении небольших количеств сильных кислоты или щелочи называют буферным действием. Однако способность буферного раствора сохранять рН при добавлении кислоты

или щелочи не безгранична. Каждый буферный раствор имеет определенную «емкость». Количество молей сильной кислоты или сильного основания, прибавление которого к 1 л буферного раствора изменяет его рН на единицу, называется буферной емкостью.

$$C = \frac{V_a \cdot C_э \cdot 1000}{V_э \cdot (pH_1 - pH_0)}$$

C – буферная емкость, моль;

V_a – объем кислоты или щелочи, идущей на титрование, мл;

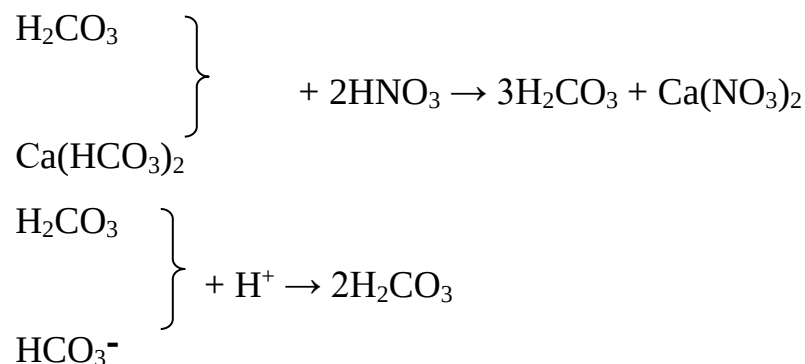
V_b – объем, исследуемой жидкости, взятой для титрования, мл;

$C_э$ – эквивалентная концентрация кислоты или щелочи, моль/л;

pH_0 – до титрования

pH_1 – после титрования.

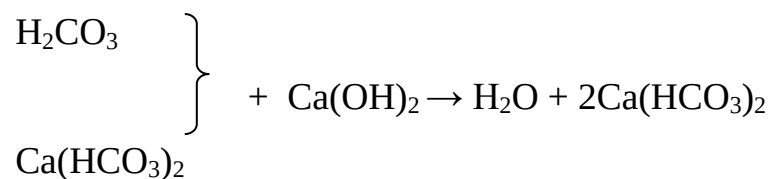
Буферными свойствами обладает и почва, которая может противодействовать внешним факторам, изменяющим рН почвенного раствора. Это имеет место, например, при введении в почву кислот и оснований. Буферность почвенного раствора обуславливается слабой угольной кислотой ($\alpha = 0,17 \%$) и ее солями, а также водорастворимыми органическими кислотами и их солями. Если в почвенном растворе, содержащем H_2CO_3 и $Ca(HCO_3)_2$, появится, например, азотная кислота (в результате нитрификации), то при взаимодействии ее с гидрокарбонатом кальция образуется слабодиссоциирующая угольная кислота, т. е. ион H^+ , соединяясь с анионами HCO_3^- , переходят в недиссоциированное состояние:



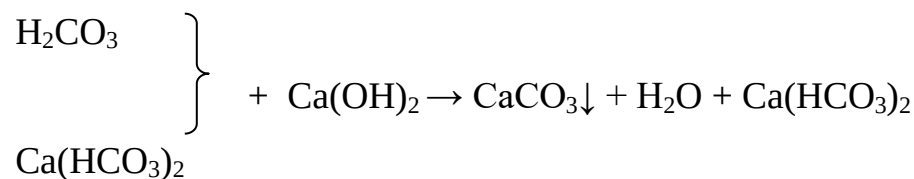
При небольшом количестве CO_2 в почвенном воздухе угольная кислота распадается: $\text{H}_2\text{CO}_3 \rightleftharpoons \text{H}_2\text{O} + \text{CO}_2\uparrow$.

Поэтому в присутствии $\text{Ca}(\text{HCO}_3)_2$ образование азотной кислоты в результате нитрификации не вызывает сильного подкисления почвенного раствора вследствие его буферности.

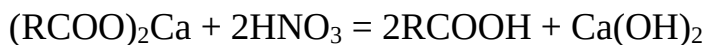
В случае возникновения в почве щелочи (например, $\text{Ca}(\text{OH})_2$ при внесении физиологически щелочного удобрения) также не будет наблюдаться сильного подщелачивания реакции раствора. При взаимодействии $\text{Ca}(\text{OH})_2$ с $\text{Ca}(\text{HCO}_3)_2$ образуется нерастворимый карбонат кальция и сода – буферность препятствует подщелачиванию:



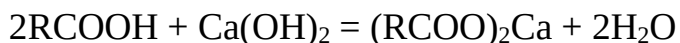
или



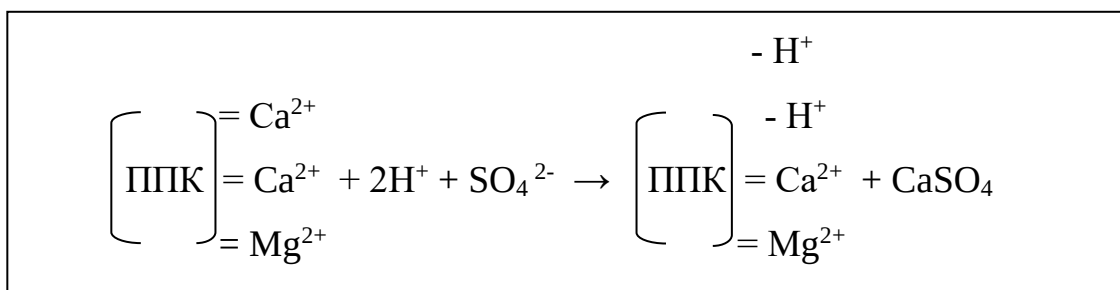
Аналогичным образом действует буферная система, состоящая из органических кислот и их солей:



слабодиссоц. кислота

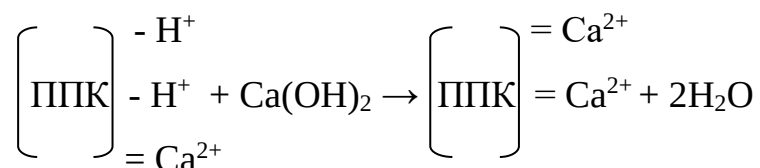


Буферность почвы зависит не только от состава почвенного раствора, но также от состава и содержания обменных катионов в твердой фазе почвы. Чем больше ее емкость поглощения, тем выше буферность. Против подкисления буферное действие оказывают основания (Ca, Mg и др.). Если в почве, насыщенной основаниями, появляется кислота (например, H_2SO_4 при внесении сульфата аммония), то ионы H^+ кислоты обмениваются с катионами почвенного поглощающего комплекса (ППК), переходят в поглощенное состояние и реакция почвенного раствора изменяется мало:



Чем больше степень насыщенности почвы основаниями и общая емкость поглощения, тем сильнее она противостоит подкислению. Поэтому почвы, насыщенные основаниями (черноземы и особенно карбонатные), обладают очень высокой буферностью против подкисления. Почвы, не насыщенные основаниями, содержащие в

поглощенном состоянии заметное количество H^+ и Al^{3+} (дерново-подзолистые и красноземы), обладают сильной буферностью против подщелачивания. При внесении в эти почвы щелочи катионы ее будут поглощаться в обмен на H^+ и в результате в растворе появится вода:



Способность почвы противостоять изменению реакции почвенного раствора имеет большое значение при внесении минеральных удобрений. На почвах, обладающих низкой буферностью (песчаных и супесчаных, многих дерново-подзолистых), бедных гумусом, при внесении кислых и щелочных удобрений возможны резкие сдвиги реакций, которые могут оказать неблагоприятное влияние на развитие растений и почвенных микроорганизмов. Систематическое внесение органических удобрений в сочетании с известкованием повышает емкость поглощения и степень насыщенности почвы основаниями, а, следовательно, увеличивает ее буферность.

Экспериментальная работа

Опыт 1.

Приготовление буферных растворов

В предварительно пронумерованные шесть пробирок наливают 0,1 н. растворы уксусной кислоты и ацетата натрия в следующих соотношениях:

Таблица 13

Раствор	Номера пробирок					
	1	2	3	4	5	6
CH_3COOH , мл	9,0	8,0	5,0	3,0	2,0	1,0
CH_3COONa , мл	1,0	2,0	5,0	7,0	8,0	9,0
Значение pH рассчитанное	3,7	4,0	4,6	5,0	5,2	5,6
Значение pH, найденное экспериментально						

К приготовленным растворам добавляют по 2 капли универсального индикатора и по окраске определяют значение pH для каждой смеси.

Опыт 2.

Свойства буферных растворов. Буферное действие раствора

В колбочку отмеряют 4 мл 0,1 н. раствора CH_3COOH и 16 мл 0,1 н. раствора CH_3COONa . Содержимое тщательно перемешивают. Нумеруют четыре пробирки. В пробирки 1 и 3 отмеряют по 5 мл приготовленной буферной смеси, а в пробирки 2 и 4 – 5 мл дистиллированной воды. В пробирки 1 и 2 добавляют по 1-2 капли фенолфталеина и их содержимое титруют из бюретки щелочью до появления розового окрашивания.

В пробирки 3 и 4 добавляют по 1-2 капли конго красного и титруют хлороводородной кислотой, отсчитывая капли до появления синего окрашивания.

Объясните, почему для изменения окраски в пробирку 1 надо добавить больше щелочи, чем в пробирку 2, а в пробирку 3 больше кислоты, чем в пробирку 4.

Опыт 3.

Влияние разведения на pH буферного раствора

Берут три пробирки. В каждую из них отмеряют по 2 мл 0,1 н. раствора CH_3COOH и по 2 мл 0,1 н. раствора CH_3COONa . Содержимое первой пробирки оставляют неразбавленным, а второй разбавляют в два раза, добавляя к полученной буферной смеси равный объем воды (4мл), третьей – в четыре раза, добавляя в нее 12 мл воды. Растворы в каждой пробирке перемешивают и оставляют для опыта.

Нумеруют три пробирки, отмеряют по 2 мл приготовленных буферных растворов: неразбавленный, разбавленные в 2 раза и в 4 раза. Затем добавляют по 3 капли универсального индикатора и по окраске учитывают реакцию (pH) каждого буферного раствора. Изменяется ли pH при разведении буферного раствора? Если нет, то почему?

3.4 Гидролиз солей

Взаимодействие ионов соли с водой, приводящее к образованию слабого электролита и изменению реакции среды, называется гидролизом соли.

Сущность гидролиза сводится к химическому взаимодействию катионов или анионов с гидроксид-ионами OH^- или ионами H^+ из молекул воды. В результате этого взаимодействия образуется малодиссоциирующее соединение (слабый электролит). Химическое равновесие процесса диссоциации воды смещается вправо: $\text{H}_2\text{O} \rightleftharpoons \text{H}^+ + \text{OH}^-$.

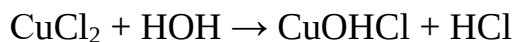
Поэтому в водном растворе соли появляется избыток свободных ионов H^+ или OH^- и раствор соли показывает кислую или щелочную среду.

Гидролиз солей можно рассматривать как результат поляризационного взаимодействия ионов соли с их гидратационной оболочкой. Сильным поляризующим действием обладают катионы слабых оснований и анионы слабых кислот.

Катион слабого основания связывает OH^- воды в виде малодиссоциирующего соединения, а в растворе накапливается избыток H^+ и среда становится кислой.



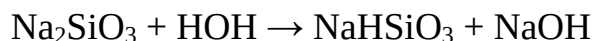
Если такой катион двух- и более заряжен, то при обычных условиях гидролиз осуществляется в основном по первой ступени с образованием основной соли.



Анионы слабых кислот (H_2CO_3 , H_2SiO_3 , H_2S , HNO_2) связывают H^+ воды в виде мало диссоциирующего соединения, в растворе накапливаются ионы OH^- и среда становится щелочной.



Если анион слабой кислоты двух и более заряжен, то при обычных условиях гидролиз осуществляется по первой ступени с образованием кислой соли.



Гидролиз не осуществляется за счет катионов сильного основания (I и II гр. п/г, кроме Mg^{2+} , Be^{2+}). $\text{Na}^+ + \text{HOH} \neq \text{Ca}^{2+} + \text{HOH} \neq$, а также за счет анионов сильных кислот (SO_4^{2-} , Cl^- , Br^- , I^- , NO_3^- , ClO_4^- и др.) $\text{SO}_4^{2-} + \text{HOH} \neq$.

Катионы сильных оснований и анионы сильных кислот обладают слабым поляризующим действием и не могут образовать слабодиссоциирующее соединение с ионами воды гидратной оболочки (H^+ , OH^-).

Суммарный эффект гидролиза определяется природой находящихся в растворе катионов и анионов.

Любую соль можно представить как продукт взаимодействия кислоты с основанием. Например, соль KNO_2 образована слабой кислотой HNO_2 и сильным основанием KOH .

В зависимости от силы исходной кислоты и исходного основания соли можно разделить на 4 типа:

- 1) соли, образованные сильным основанием и слабой кислотой, — NaCN , K_2CO_3 , BaS ;
- 2) соли, образованные слабым основанием и сильной кислотой, — CuCl_2 , NH_4Br , FeSO_4 , $\text{Mn}(\text{NO}_3)_2$;
- 3) соли, образованные слабым основанием и слабой кислотой, — $\text{CH}_3\text{COONH}_4$, $(\text{NH}_4)_2\text{S}$, $\text{Pb}(\text{NO}_2)_2$, Al_2S_3 ;

4) соли, образованные сильным основанием и сильной кислотой, -
NaCl, K₂SO₄, Ca(NO₃)₂, BaJ₂, CsBr.

Соли I, II, III типов подвергаются гидролизу, соли IV типа не подвергаются гидролизу.

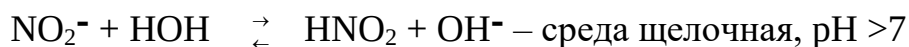
Примеры гидролиза различных типов солей.

Соли, образованные сильным основанием и слабой кислотой подвергаются гидролизу по аниону.

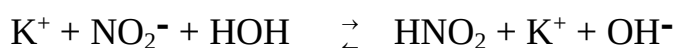
Анион слабой кислоты связывает катион H⁺ молекулы воды, образуя слабый электролит (кислоту).

Пример: KNO₂ → K⁺ + NO₂⁻ – уравнение диссоциации соли,

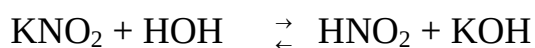
а) сокращенное ионное уравнение:



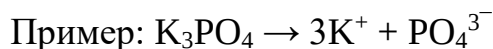
б) полное ионное уравнение:



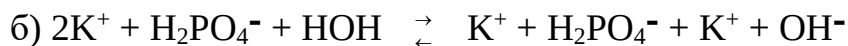
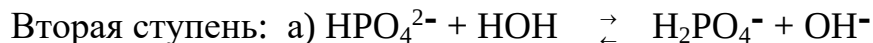
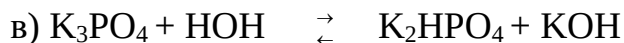
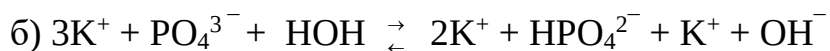
в) молекулярное уравнение:



При гидролизе солей, образованных многоосновными слабыми кислотами и сильными основаниями, получают кислые соли (анионы кислых солей). Гидролиз протекает главным образом по первой ступени.

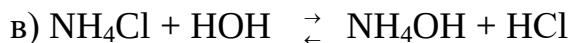
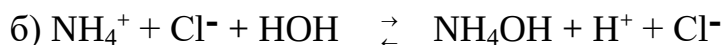
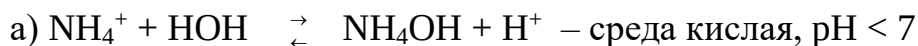


Первая ступень: а) $\text{PO}_4^{3-} + \text{HOH} \rightleftharpoons \text{HPO}_4^{2-} + \text{OH}^-$ – среда щелочная,
pH > 7

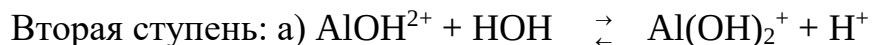
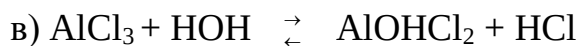
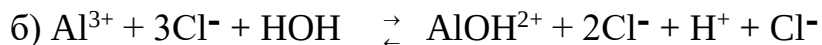
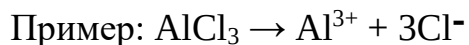


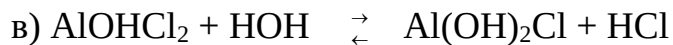
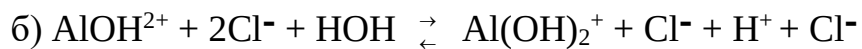
Третья ступень – реакция практически не протекает (ввиду накопления ионов ОН^- процесс смещается влево).

Соли, образованные слабым основанием и сильной кислотой, гидролизуются по катиону. Катион соли связывает гидроксид-анион ОН^- воды, образуя слабый электролит (основание).



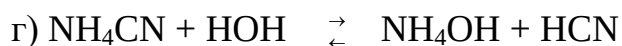
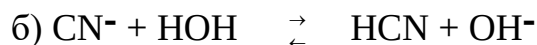
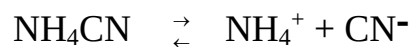
При гидролизе солей, образованных многокислотными слабыми основаниями и сильными кислотами, получают основные соли (катионы основных солей). Гидролиз протекает главным образом по первой ступени.





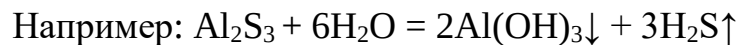
Третья ступень – реакция практически не протекает (ввиду накопления ионов H^+ процесс смещается вправо).

Соли, образованные слабым основанием и слабой кислотой, гидролизуются одновременно и по катиону, и по аниону



среда слабощелочная ($\text{pH} > 7$), потому что $K_d(\text{NH}_4\text{OH}) > K_d(\text{HCN})$ (см. табл.2).

Необратимому (полному) гидролизу подвергаются соли, которые образованы слабым нерастворимым или летучим основанием и слабой летучей или нерастворимой кислотой.



Гидролиз – процесс обратимый для большинства солей. В состоянии равновесия только небольшая часть ионов соли гидролизуются. Количественно гидролиз характеризуется степенью гидролиза (β).

Степень гидролиза равна отношению числа гидролизированных молекул соли (n) к общему числу растворенных молекул (N):

$$\beta = \frac{n}{N} \cdot 100\%$$

Степень гидролиза зависит от природы соли, концентрации раствора, температуры. При разбавлении раствора, повышении его температуры степень гидролиза увеличивается.

Если к обратимому процессу $\text{CH}_3\text{COO}^- + \text{HON} \rightleftharpoons \text{CH}_3\text{COOH} + \text{OH}^-$ применить закон действующих масс, получим выражение для константы гидролиза:

$$K_z = \frac{[\text{CH}_3\text{COOH}] \cdot [\text{OH}^-]}{[\text{CH}_3\text{COO}^-]}$$

Экспериментальная работа

Опыт 1. Реакция растворов различных солей (влияние природы солей на реакцию среды). В четыре пробирки налить по 2-3 мл: в первую – дистиллированную воду, во вторую – раствор Na_2CO_3 , в третью – раствор $\text{Al}_2(\text{SO}_4)_3$, в четвертую – раствор KNO_3 . В каждую пробирку прилить по несколько капель раствора лакмуса. Сравнить окраску лакмуса в растворах солей с его окраской в воде. Составить ионные и молекулярные уравнения гидролиза соответствующих солей.

Таблица 14

№ пробирки	Формула растворенного вещества	Цвет лакмуса	Реакция среды	pH (больше или меньше 7)	Подвергается ли соль гидролизу

1					
2					
3					
4					

Опыт 2. Усиление гидролиза при разбавлении раствора

Налить в пробирку 1-2 мл раствора нитрата висмута $\text{Bi}(\text{NO}_3)_3$ и разбавить в 2-3 раза водой. Наблюдать образование осадка. Составить молекулярное и ионное уравнения гидролиза, зная, что в осадке выпала основная соль $\text{Bi}(\text{OH})_2\text{NO}_3$.

Опыт 3. Влияние температуры на гидролиз ацетата натрия

К 3-4 мл раствора ацетата натрия CH_3COONa прибавить 1-2 капли фенолфталеина и нагреть до кипения. Наблюдать усиление малиновой окраски. Объяснить опыт.

Опыт 4. Растворение цинка в продукте гидролиза хлорида цинка

Налить в пробирку 3-4 мл раствора хлорида цинка. Испытать реакцию среды лакмусом. Составить ионное и молекулярное уравнения гидролиза.

В раствор опустить кусочек цинка и нагреть. Наблюдать выделение пузырьков водорода. Составить ионное уравнение реакции взаимодействия цинка с продуктом гидролиза.

Опыт 5. Полный гидролиз

К 1-2 мл раствора сульфата алюминия $\text{Al}_2(\text{SO}_4)_3$ прилить такой же объем раствора соды Na_2CO_3 . Наблюдать выделение двуокиси углерода CO_2 и образование осадка. Написать молекулярное и ионное уравнения совместного гидролиза взятых солей.

Традиционные названия кислот и их солей

Название кислоты	Формула кислоты	Название соответствующей соли
Азотная	HNO_3	Нитраты
Азотистая	HNO_2	Нитриты
Борная (ортоборная)	H_3BO_3	Бораты (ортобораты)
Бромоводородная	HBr	Бромиды
Двухфосфорная (пирофосфорная)	$\text{H}_4\text{P}_2\text{O}_7$	Дифосфаты. (пирофосфаты)
Двуххромовая	$\text{H}_2\text{Cr}_2\text{O}_7$	Дихроматы
Йодоводородная	HI	Йодиды
Кремниевая	H_2SiO_3	Силикаты
Марганцовая	HMnO_4	Перманганаты
	HPO_3	Метафосфаты

Метафосфорная	H_3AsO_4	Арсенаты
Мышьяковая	H_3AsO_3	Арсениты
Мышьяковистая	H_3PO_4	Ортофосфаты (фосфаты)
Ортофосфорная	H_2SO_4	Сульфаты
Серная	H_2SO_3	Сульфиты
Сернистая	H_2S	Сульфиды
Сероводородная	H_2CO_3	Карбонаты
Угльная	H_3PO_3	Фосфиты
Фосфористая	HF	Фториды
Фтороводородная	HCl	Хлориды
Хлороводородная (соляная)	HClO_4	Перхлораты
Хлорная	HClO_3	Хлораты
Хлорноватая	HClO	Гипохлориты
Хлорноватистая	HClO_2	Хлориты,
Хлористая	H_2CrO_4	Хроматы
Хромовая	HCN	Цианиды
Циановодородная (синильная)		

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература

1. Глинка Н. Л. Общая химия. Л.: Химия, 2003
2. Основы номенклатуры неорганических веществ. Р. А. Лидии, В. А. Молочко. Л. А. Андреева, А. А. Цветков. М.: Химия, 1983.
3. Кам Р., Дермер О. Введение в химическую номенклатуру. М.: Химия, 1983.
4. Глинка Н.Л. Задачи и вопросы по химии. М.: Химия, 2003 .

Дополнительная литература

1. Зайцев О.С. Химия. Современный краткий курс. М., 1997.
2. Егоров А.С. Химия. Ростов-на-Дону, 2000.
3. Коровин Н.В. Общая химия. М., 2004.
4. Князев Д.А., Смарыгин С.Н. Неорганическая химия. М., 1990.
5. Лучинский Г.П. Курс химии. М., 1985.
6. Николаев. Л. А. Неорганическая химия. М., 1982.
7. Хомченко И.Г. Общая химия. Сборник задач и упражнений

В авторской редакции

Компьютерная верстка *А.Г. Бондарева*

Подписано в печать . Формат 60×84^{1/16}

Усл. печ. л. 4,88. Тираж 100. Заказ 235.

ИПК ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ «Нива».

400002, Волгоград, пр.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Департамент координации деятельности организаций
в сфере сельскохозяйственных наук
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Волгоградский государственный аграрный университет»

Кафедра «Химия и микробиология»

Н.А. Филимонова

И.А. Бочкова

Г. Л. Гиззатова

ОРГАНИЧЕСКАЯ ХИМИЯ

Учебно-методическое пособие для обучающихся
очной формы обучения направления: «Технология
хлеба, кондитерских и макаронных изделий»

Волгоград
Волгоградский ГАУ
2025

УДК 547
ББК 24
О-56

Рецензенты:

доктор биологических наук, доцент кафедры «Химия» ФГБОУ ВО Волгоградский государственный аграрный университет Спивак М. Е

О-56 Органическая химия: учебно-методическое пособие для студентов очной формы обучения направления: «Технология хлеба, кондитерских и макаронных изделий»/В.Е., Н.А.Филимонова, И.А. Бочкова, Г.Л. Гиззатова – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2018. – 76 с.

УДК 547
ББК 24

© ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ
© .Е., Н.А.Филимонова, И.А. Бочкова, Г.Л.
Гиззатова

ВВЕДЕНИЕ

Название науки «органическая химия» произошло от слова «организм», так как на заре развития органической химии так называли науку, изучающую вещества, образующиеся в организме растений и животных. В дальнейшем, с развитием химии термин «органическая химия» приобрел другой смысл. В настоящее время органической химией называют химию соединений углерода.

Значение органической химии настолько велико, что в настоящее время невозможно представить жизнь современного общества без использования достижений этой науки. Органическая химия является основой очень многих важнейших отраслей промышленности. К ним относятся топливная промышленность, производство красящих веществ, витаминов, химических волокон, пластмасс. Сельскому хозяйству органическая химия дает удобрения, пестициды, вещества, ускоряющие рост растений и созревание фруктов и др.

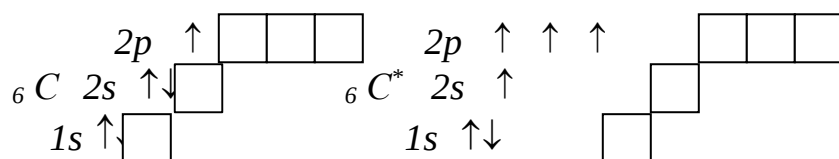
Таким образом, роль органической химии сейчас велика как никогда, и значение ее в дальнейшем будет все более увеличиваться.

1. УГЛЕВОДОРОДЫ

Изучение углеводов — начальный этап познания классов органических соединений. Это связано не только с тем, что углеводороды имеют более простое строение, но и с тем, что они являются родоначальниками всех других органических веществ.

Причину многочисленности органических соединений, их своеобразия необходимо искать прежде всего в строении атома углерода. Центральное положение углерода (второй период IV группы периодической системы) приводит к тому, что его атом не склонен ни терять, ни приобретать свободные электроны. Прочность удерживания валентных электронов в атоме углерода зависит также от близости их к положительно заряженному ядру (второй электронный слой). Вследствие этого связь в органических соединениях осуществляется электронами, которые не переходят от одного атома к другому, а становятся общими для соседних атомов. Атом углерода легко образует октеты (8-электронную оболочку) как с атомами, легко отдающими электроны (H), так и легко приобретающими их (Cl).

Атомы углерода способны соединяться друг с другом, образуя углеродные цепи или кольца. Углерод в органических соединениях четырехвалентен. В атомах углерода происходит гибридизация валентных орбиталей типа sp^3 , sp^2 , sp .



Нормальное состояние

Возбужденное состояние

При изучении органической химии, и в том числе углеводов, необходимо иметь в виду, что в пределах каждого класса органические соединения группируются в гомологические ряды, в которых каждый последующий гомолог отличается от предыдущего на группу — CH_2 (гомологическая разность).

По характеру строения углеродного скелета и связи между атомами углерода углеводороды подразделяются на: а) ациклические (предельные, непредельные), б) циклические (циклопарафины, ароматические, терпены).

1.1.Предельные углеводороды (алканы)

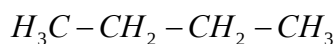
Атомы углерода в молекуле предельных углеводородов соединены одной валентной связью, а все остальные валентности насыщены атомами водорода. Состав молекул предельных углеводородов выражается общей формулой C_nH_{2n+2} .

С увеличением числа атомов углерода в молекуле количество изомеров сильно возрастает. Так, для гексана (C_6H_{14}) оно равно 5, для октана (C_8H_{18}) – 18, для эйкозана ($C_{20}H_{42}$) – 366319.

Первым членом гомологического ряда предельных углеводородов является метан CH_4 :

CH_4 метан	C_6H_{14} гексан
C_2H_6 этан	C_7H_{16} гептан
C_3H_8 пропан	C_8H_{18} октан
C_4H_{10} бутан	C_9H_{20} нонан
C_5H_{12} пентан	$C_{10}H_{22}$ декан

Предельным углеводородам, начиная с бутана, свойственна структурная изомерия (у бутана — два изомера, пентана — три изомера и т. д.). Чем длиннее углеродная цепь, тем больше изомеров.



Н – бутан



изобутан(2 – метилпропан)

Многообразие органических соединений обусловлено не только явлением изомерии, но и особой склонностью атомов углерода соединяться друг с другом ковалентными связями с образованием молекулярных цепей различной длины и конфигурации.

Общепринятой номенклатурой для предельных углеводородов является международная (ИЮПАК), с помощью которой можно дать химическое название такому многообразию органических веществ.

Для того чтобы дать название по международной номенклатуре с разветвленной цепью, необходимо:

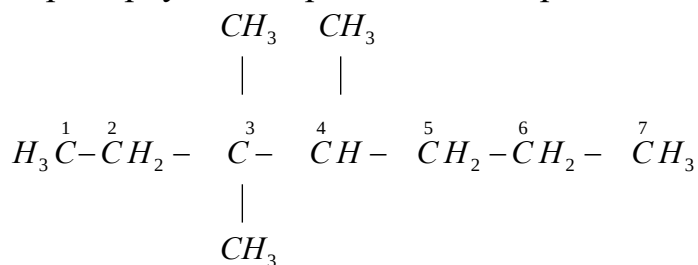
1. Пронумеровать самую длинную цепь углеродных атомов от того

конца, к которому ближе находится разветвление цепи.

2. Перечислить цифры углеродных атомов, от которых отходят ответвления, назвать радикалы, прикрепленные к этим углеродным атомам; для обозначения одностипных ответвлений используются греческие числительные, которые пишутся прописью.

3. Пишется название углеводорода согласно количеству атомов углерода в главной углеродной цепи.

Например, углеводород — 3, 3, 4-триметилгептан:

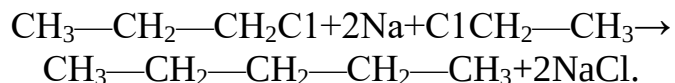


Приставка «три» указывает на общее число метильных групп, находящихся в ответвлении от главной цепи.

Углеродные атомы, составляющие прямые и разветвленные цепи в молекулах углеводородов, могут быть первичными, когда они соединены с одним атомом углерода, вторичными — с двумя атомами углерода, третичными — с тремя атомами углерода и четвертичными — с четырьмя. В данном случае (3,3,4-триметилгептан) атомы углерода первый и седьмой являются первичными, второй, пятый и шестой — вторичными, четвертый — третичным, третий — четвертичным.

Часто в реакциях одни и те же группы атомов переходят в конечные продукты реакции без изменений. Такие группы атомов называются радикалами. **Радикал** крайне реакционноспособная частица с неспаренным электроном. Одновалентный радикал алкана — это молекула алкана без одного атома водорода. Названия радикалов образуются от названий соответствующих алканов с тем же числом углеродных атомов с изменением суффикса —ан на —ил. Общее название их — алкилы ($-\text{C}_n\text{H}_{2n+1}$).

Например:



В данной реакции радикал — $\text{CH}_2-\text{CH}_2-\text{CH}_3$, называемый «пропил», и $-\text{CH}_2-\text{CH}_3$ «этил» перешли в конечные продукты реакции без изменений. Радикалы можно рассматривать как группы атомов со свободными валентностями (с неспаренным электроном). Например:

бутил $\text{CH}_3\text{—CH}_2\text{—CH}_2\text{—CH}_2\text{—}$.

Изомерия алканов

Вещества, имеющие одинаковый состав, но разные свойства ($t_{\text{кип}}$, $t_{\text{пл}}$ и др.) из-за разного порядка соединения атомов или различного расположения их в пространстве, называют изомерами (изомерия структурная и пространственная).

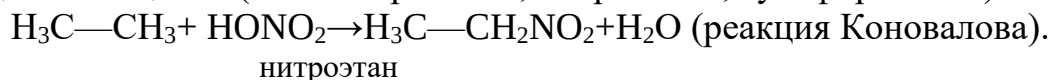
Для алканов характерна только изомерия углеродного скелета (цепи). Наблюдается она с бутана C_4H_{10} (2 изомера). С увеличением числа атомов углерода в молекуле количество изомеров сильно возрастает. Так, для гексана (C_6H_{14}) оно равно 5, для октана (C_8H_{18}) – 18, для эйкозана ($\text{C}_{20}\text{H}_{42}$) – 366319.

Химические свойства алканов

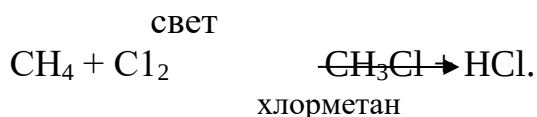
Предельные углеводороды – малоактивные вещества. Вследствие насыщенности валентности атомов углерода они вступают в реакции замещения, горят. Реакции замещения на галогены протекают по свободно-радикальному механизму.

Приступая к изучению химических свойств, следует иметь в виду, что предельные углеводороды обладают малой химической активностью (парафины — малоактивные). Они не вступают в реакцию присоединения, так как валентности углерода полностью насыщены. При высокой температуре предельные углеводороды сгорают до конечных продуктов — углекислого газа и воды.

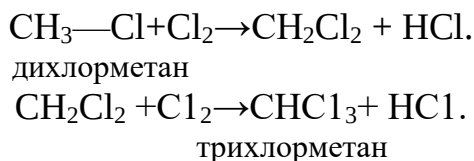
Для предельных углеводородов характерными реакциями являются реакции замещения (галогенирование, нитрование, сульфирование).

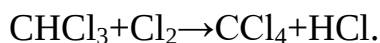


Наиболее легко реакция протекает с галогенами. Например:



Но реакция замещения на этом не останавливается и хлорметан вступает в реакцию с хлором вплоть до замещения всех атомов водорода в метане.



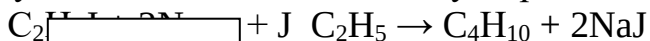


тетрахлорметан

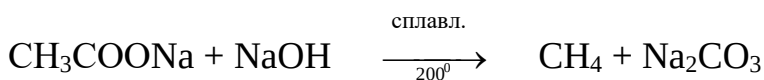
Основным природным источником углеводородов является нефть и газы.

Способы получения:

1. Из природных источников – нефти и природного газа.
2. Гидрогенизация алкенов: $\text{CH}_2 = \text{CH}_2 + \text{H}_2 \rightarrow \text{CH}_3 - \text{CH}_3$
3. С увеличением числа атомов углерода – синтез Вюрца.



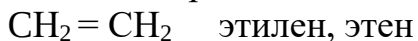
4. С уменьшением числа атомов углерода.



1.1. Этиленовые углеводороды (алкены)

Алкены – органические соединения, молекулы которых помимо простых σ -связей содержат еще и одну π -связь.

Гомологический ряд имеет общую формулу C_nH_{2n}

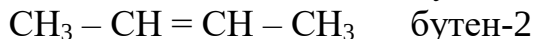
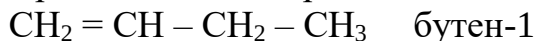


Номенклатура алкенов

Названия алкенам даются аналогично алканам, только суффикс -ан заменяют на -ен с указанием номера атома углерода, при котором начинается двойная связь. За основу выбирают самую длинную цепь, содержащую двойную связь, и нумеруют ее с того конца, ближе к которому расположена данная связь.

Изомерия алкенов

Для алкенов помимо изомерии углеродного скелета, возможна еще и изомерия положения кратной связи и пространственная изомерия.



Бутен-1 и 2-метилпропен – изомеры цепи.

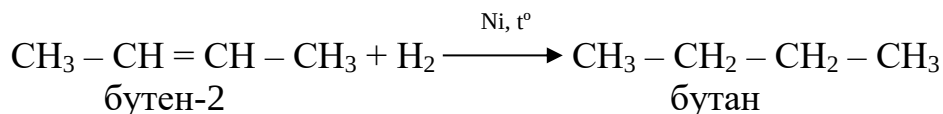
Бутен-1 и бутен-2 – изомеры положения двойной связи.

Химические свойства алкенов

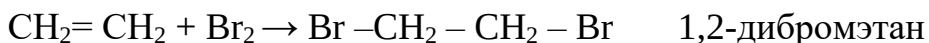
Для атомов углерода при двойной связи в алкенах характерна sp^2 -гибридизация, наличие трех σ -связей с направленностью 120° и π -связи. Она расположена между двумя атомами углерода и является следствием перекрывания негибридных атомных орбиталей, причем электронное облако, возникшее в результате такого перекрывания, состоит из двух частей, расположенных над и под плоскостью, в которой лежат атомы углерода и водорода и пять σ -связей. По данным справочной литературы, общая энергия $C=C$ – связи в алкенах составляет 620 кДж/моль, а это гораздо меньше энергии суммы двух простых $C-C$ (сигма) связей ($350 \cdot 2 = 700$ кДж/моль). Следовательно, π -связь энергетически менее прочная и гораздо легче поляризуемая по сравнению с σ -связью. Длина $C=C$ в этилене (0,134 нм) гораздо меньше таковой для $C-C$ связи в этане (0,154 нм).

Такое характерное строение π -связи безусловно отражается на реакционной способности алкенов. Для них характерны реакции присоединения:

1. Гидрирование, или гидрогенизация (присоединение водорода), легко протекает в присутствии катализаторов (Ni, Pt) и сопровождается образованием алканов.



2. Присоединение галогенов протекает легко уже при простом смешивании

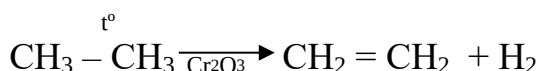


Происходит обесцвечивание бромной воды, реакция является качественной на кратную связь.

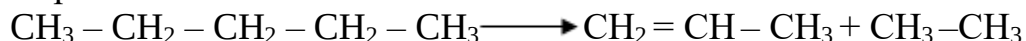
Способы получения

1. Из спиртов – дегидратация.

2. Дегидрирование алканов



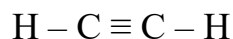
3. Крекинг алканов



1.3. Ацетиленовые углеводороды (алкины)

Алкины – органические соединения, молекулы которых, помимо простых σ -связей, содержат еще две π -связи. Их состав отвечает общей формуле C_nH_{2n-2} , что означает в сравнении с алканами дефицит четырех атомов водорода.

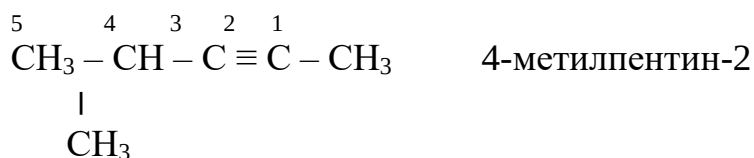
Ацетилен (этин) – простейший представитель гомологического ряда алкинов – имеет линейную молекулу, в которой длина углерод-углеродной тройной связи равна 0,120 нм, а длина связи углерод-водород 0,106 нм.



Для атомов углерода в ацетилене характерна sp -гибридизация, валентные углы равны 180° , в молекуле имеются три σ - и две π -связи.

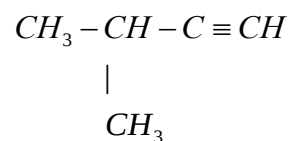
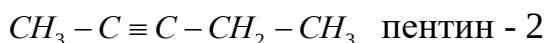
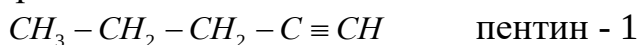
Номенклатура алкинов

По международной номенклатуре (МН) названия алкинов имеют суффикс–ин. При составлении названия выбор главной цепи и ее нумерацию определяет тройная связь.



Изомерия алкинов

Для алкинов характерна изомерия углеродного скелета и положения тройной связи.



3-метилбутин-1

Строение и виды изомерии алканов, алкенов и алкинов

Таблица 1

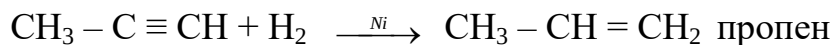
АЛКАНЫ	Тетраэдрическое, sp^3 -гибридизация. Направление гибридных электронных облаков к вершинам тетраэдра под валентным углом $109^\circ 28'$.
	Присутствуют только σ – связи. σ – связь прочная. Энергия связи C – C 350 кДж/моль, длина связи C – C 0,154 нм.
	σ – связь трудно поляризуется. Возможно свободное вращение атомов вокруг σ – связи.
	Возможно образование разных пространственных форм; одна пространственная форма легко превращается в другую.

	Структурные изомеры различаются строением углеродного скелета.
АЛКЕНЫ	Тригональное (плоское), sp^2 – гибридизация Направление гибридных электронных облаков под углом 120° (плоское строение). Направление негибризованных электронных облаков перпендикулярно плоскости σ – связей.
	Присутствуют σ и π связи. π – связь менее прочная. Энергия связи $C = C$ 620 кДж/моль, длина связи $C = C$ 0,133-0,134 нм.
	π – связь легко поляризуется. Отсутствует свободное вращение атомов вокруг двойной связи.
	Возможно образование цис- транс – изомеров; геометрические изомеры сравнительно устойчивы.
	Кроме изомерии углеродного скелета, имеет место изомерия положения двойной связи.
АЛКИНЫ	Линейное, sp – гибридизация направление гибридных электронных облаков 180° . 2π – Связи, образованные негибридными облаками взаимно перпендикулярных пар.
	Присутствуют σ и 2π связи. Энергия связи $C \equiv C$ – 833 кДж/ моль, длина связи $C \equiv C$ – 0,12 нм.
	π – Связи легко поляризуется
	Невозможна цис - , транс – изомерия.
	Имеет место изомерия углеродного скелета и изомерия положения тройной связи.

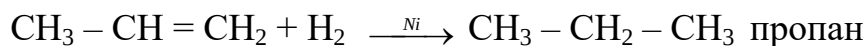
Химические свойства (алкинов)

Для алкинов, как и для алкенов, характерны реакции присоединения по тройной связи:

1. Присоединение водорода:

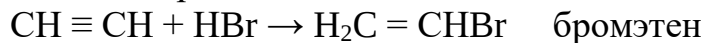


Дальнейшее присоединение приводит к образованию алкана

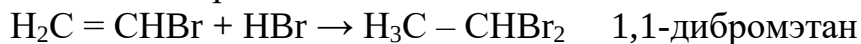


2. Присоединение галогеноводородов.

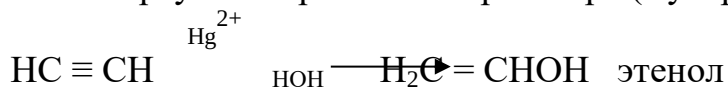
Присоединение одной молекулы галогеноводорода к алкинам ведет к образованию моногалогенопроизводных:



Присоединение второй молекулы галогеноводорода приводит к образованию дигалогенопроизводных алканов:

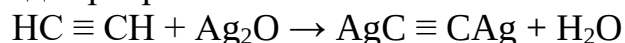


3. Присоединение воды. Особенно легко вода присоединяется к алкинам в присутствии солей ртути в сернокислом растворе (Кучеров, 1881)



Характерным свойством алкинов является способность замещать на металлы атомы водорода, находящиеся у тройной связи. При

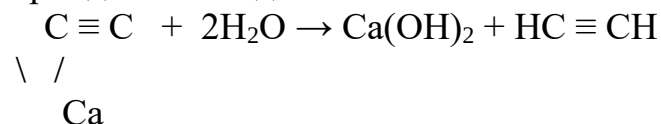
пропускании ацетилен через аммиачный раствор оксида серебра образуется ацетиленид серебра:



Обесцвечивание бромной воды является качественной реакцией на кратную связь.

Способы получения:

1. Карбидный метод



2. Высокотемпературный крекинг метана



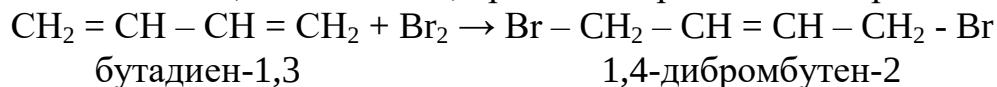
1.4. Диеновые углеводороды (диены)

Диены – органические соединения, молекулы которых, помимо простых σ -связей, содержат еще и две двойные связи. Их состав отвечает формуле $\text{C}_n\text{H}_{2n-2}$ (дефицит четырех атомов углерода по сравнению с алканами).

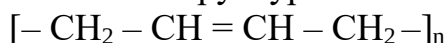
Диены с 1,3 положением двойных связей (двойные связи разделены одной простой связью) называют диенами с сопряженными связями.

Атомы углерода находятся в состоянии sp^2 -гибридизации, валентные углы 120° . π -Связи расположены в плоскости, перпендикулярной той, в которой расположены все атомы молекулы. При перекрывании π -связей возможно перекрывание р-орбиталей не только между первым и вторым, третьим и четвертым, но и между вторым и третьим атомами. Таким образом образуется общее для всех четырех углеродных атомов π -электронное облако. Такое перераспределение электронной плотности π -связей над σ -связью называется **сопряжением**. Подобная сопряженная система образуется в β -каротине, содержащемся в моркови. В нем делокализованные орбитали распространены на 22 углеродных атома, и именно они определяют цвет вещества.

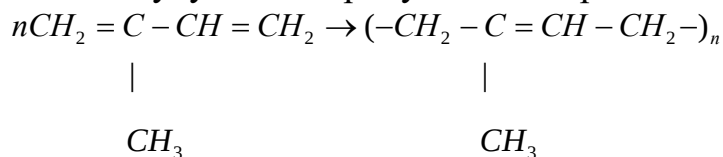
Образованием общего сопряженного электронного облака объясняется характерное поведение диеновых соединений в реакциях присоединения. Так галогены, например, преимущественно присоединяются в 1,4-положения, при этом перемещается кратная связь:



Важным свойством диенов является их способность к реакциям полимеризации. Активные звенья в структуре полимера имеют вид:



Продукты полимеризации бутадиена-1,3, и 2-метилбутадиена-1,3 (изопрена), хлоропрена используются для получения синтетических каучуков. Натуральный каучук – это продукт полимеризации изопрена:



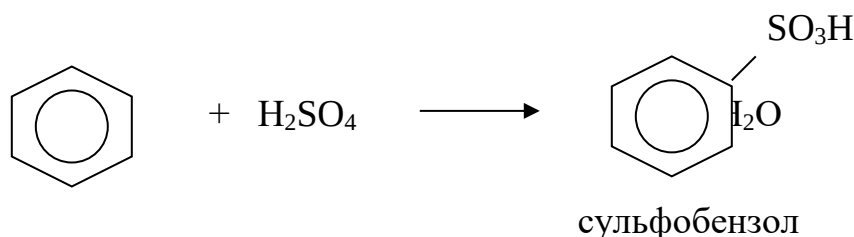
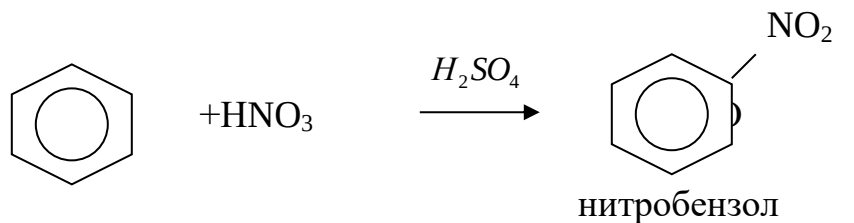
Кроме того, изопрен является основным биогенетическим предшественником изопреноидов – большой группы биологически активных веществ (у растений – ментол, камфора, у животных к этой группе принадлежат стероидные гормоны). Некоторые изопреноиды не могут синтезироваться в организме животных, но являются жизненно необходимыми (витамины А, Д, Е и К).

1.5. Ароматические углеводороды (арены)

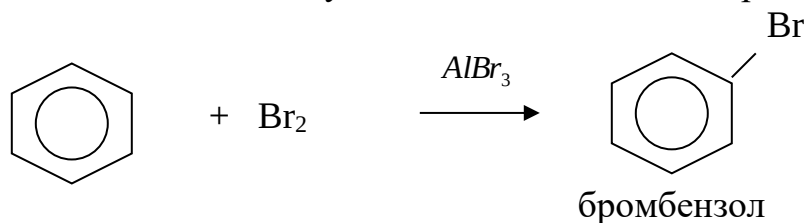
Простейшим представителем является бензол C_6H_6 . Валентные углы между тремя σ -связями равны 120° . Шесть негибридных орбиталей располагаются перпендикулярно плоскости σ -связей. В молекуле бензола атомы углерода имеют sp^2 -гибридизированные орбитали, за счет которых образуются σ -связи, а негибридизированные орбитали шести атомов углерода образуют шестиэлектронную нелокализованную π -связь.

По составу и строению бензол является непредельным углеводородом и, казалось бы, должен проявлять все свойства непредельных соединений. Однако, бензол не проявляет в обычных условиях этих свойств. Кроме того, он вступает в ряд специфических реакций: например, в отличие от предельных углеводородов, он легче

реагирует с азотной кислотой (нитруется) и серной кислотой (сульфируется).

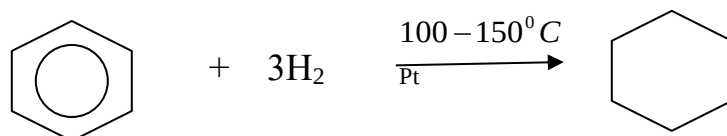


В присутствии катализаторов FeCl_3 или AlBr_3 хлор и бром не присоединяются к бензолу, а замещают атомы водорода в его молекуле:



Реакции присоединения являются нетипичными для ароматических углеводородов. Они протекают в жестких условиях в присутствии катализаторов.

Молекула бензола присоединяет три молекулы водорода с образованием циклогексана:

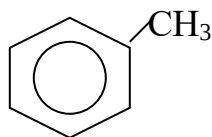


На свету к бензолу присоединяется шесть атомов хлора, при этом образуются сложная смесь стереоизотопов гексахлорциклогексана.

Таким образом, ароматичность бензола и его гомологов проявляется в сочетании неопределенности состава с химической устойчивостью.

Изомерия и номенклатура аренов

Первый гомолог бензола – метилбензол, или толуол, C_7H_8



не имеет изомеров положения, как и все другие однозамещенные производные. Второй гомолог C_8H_{10} может существовать в четырех изомерных формах. Двухзамещенные производные бензола существуют в трех изомерных формах, что обусловлено изомерией положения заместителей относительно друг друга (указывают цифрами). Для обозначения положения заместителей в двухзамещенных производных бензола также пользуются приставками орто-, мета-, пара- (сокращенно пишут о-, м-, п-).

Если с ароматическим ядром связано более двух заместителей, то их положение обозначают цифрами.

Из возможных порядков нумерации выбирают тот, при котором сумма цифр номеров заместителей будет наименьшей.

Например, диметилэтилбензол строения будет называться 1,4-диметил-2-этилбензол

Ориентирующее влияние заместителей

Каждый заместитель в бензольном ядре обладает определенным ориентирующим действием. Все заместители по характеру своего направляющего действия делятся на две группы:

1. Заместители первого рода в реакциях электрофильного замещения направляют последующие вводимые группы в орто- и пара-положения, т.к. они повышают электронную плотность бензольного кольца; особенно она повышается у атомов углерода в о- и п-положениях к заместителю. К заместителям этой группы относятся $-NH_2$, $-OH$, $-CH_3$ (и др. алкилы), $-Cl$, $-Br$, $-I$.

Так, при нитровании толуола (метилбензола) образуется смесь орто-нитротолуола и пара нитротолуола.

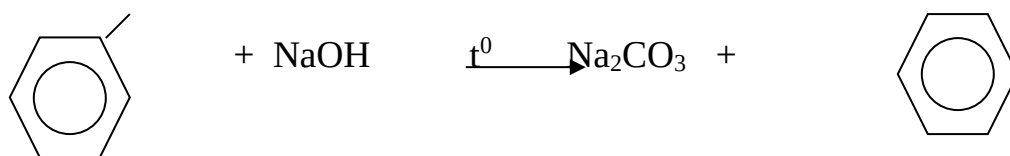
2. Заместители второго рода обычно вообще затрудняют реакции замещения, т.к. являются акцепторами электронов и, следовательно, понижают электронную плотность бензольного кольца. Особенно затруднено замещение в о- и п-положениях и относительно легче происходит замещение в м-положении. К заместителям этого рода относятся: $-NO_2$, $-CN$, $-SO_3H$, $COOH$.

Например, реакции замещения в бензойной кислоте идут с трудом из-за существенного оттока электронной плотности ядра в направлении карбоксильной группы, при этом образуется мета-производное.

Способы получения:

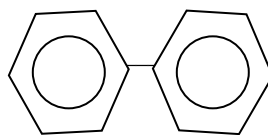
1. В народном хозяйстве бензол и другие ароматические углеводороды находят широкое и разностороннее применение, поэтому потребность в них очень большая. Главнейшими источниками получения ароматических углеводородов являются: каменный уголь, некоторые сорта нефти. Значительные количества бензола и его гомологов получают в процессе химической переработки природных газов, попутных нефтяных газов.

2. Тримеризация ацетиленовых углеводородов. При пропускании ацетиленовых углеводородов над активированным углем при температуре 400-500°C с хорошим выходом получают ароматические углеводороды.



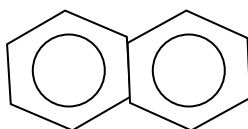
Многоядерные ароматические соединения

К этому ряду относятся соединения с изолированными и конденсированными ядрами. Примером первых может служить дифенил:

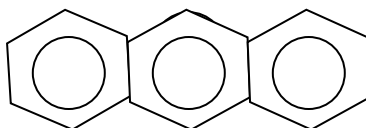


Ароматические циклы, имеющие два общих атома углерода, называют конденсированными:

нафталин

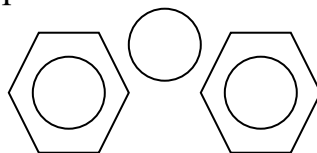


антрацен



Ароматические циклы, имеющие два и более общих атома углерода, называют конденсированными:

фенантрен



В последнее время интерес к этой группе ароматических соединений (особенно с пятью и более конденсированными циклами) усилился, т.к. была обнаружена их способность стимулировать рост злокачественных опухолей.

Вопросы для самопроверки

1. В чем заключаются основные положения теории строения органических соединений?
2. Что такое гомологические ряды и их значение в органической химии?
3. Что такое изомерия? Напишите изомеры гексана.
4. Что называется первичным, вторичным, третичным и четвертичным углеродными атомами?

5. Какие реакции свойственны непредельным углеводородам?

6. Напишите реакции присоединения бромистого водорода к пропену.

7. Какое значение в промышленности имеют этиленовые углеводороды?

8. В чем заключается правило Марковникова?

9. Реакция Кучерова и ее значение в промышленности.

10. В чем сущность реакции полимеризации непредельных углеводородов?

11. Напишите схему синтеза каучука по Лебедеву.

12. Напишите полимеризацию изопрена. Укажите, какое значение они имеют в промышленности.

13. Напишите уравнение реакции дегидрирования циклогексана.

14. Напишите уравнение нитрования и бромирования бензола в присутствии катализатора.

Что такое гексахлоран, как он получается и где применяется?

Задания по теме: «Углеводороды»

1. Составьте структурные формулы всех изомеров гексана и назовите их.

2. Составьте структурные формулы всех изомеров октана, содержащих два третичных атома углерода, и назовите их.

3. Составьте структурные формулы всех изомеров октана, содержащих четвертичный атом углерода, и назовите их.

4. Составьте структурные формулы следующих углеводородов:

а) 3,3-диметилпентен-1;

б) 3-этилпентен-2;

в) 2-метилбутадиен-1,3;

г) 3-метилпентен-2.

5. Напишите формулы всех изомеров состава C_5H_{10} . Назовите их

по международной номенклатуре (МН).

6. Составьте структурные формулы следующих углеводородов:

- а) 4-метилпентин-1;
- б) 4-изопропилгептин-2;
- в) 3,3-диметилбутин-1.

7. Составьте структурные формулы всех алкинов состава C_6H_{10} и назовите их.

8. Составьте структурные формулы всех алкинов состава C_7H_{12} с пятью атомами углерода в главной цепи и назовите их.

9. Напишите уравнения реакций взаимодействия алкена, алкина, алкана и ароматического углеводородов, содержащих 6 атомов углерода, со следующими веществами: с Br_2 ; с раствором $KMnO_4$. Укажите условия протекания реакций, их сходство и различия.

Тесты по теме: «Углеводороды»

1. Гомологом гексана является:

- а) ацетилен
- б) этилен
- в) этан
- г) гексен-2

2. Гомологом пентена -2 является:

- а) пентан
- б) 2- метилбутан
- в) пентен – 1
- г) гексен – 2

3. Общая формула алканов:

- а) C_nH_n
- б) C_nH_{2n}
- в) C_nH_{2n+2}
- г) C_nH_{2n-2}

4. Молекулярная формула гептана:

- а) C_7H_{16}
- б) C_7H_{14}
- в) C_6H_{14}
- г) C_7H_{12}

5. Молекулярная формула пентина: -

а) C_3H_8	в) C_3H_4
б) C_5H_{10}	г) C_5H_8

6. Установите соответствие.

1. алканы	а) C_nH_{2n-6}
2. арены	б) C_nH_{2n}
3. алкены	в) C_nH_{2n+2}
4. алкины	г) C_nH_{2n-2}

7. Установите соответствие.

1. C_5H_{12}	а) алкены
2. C_8H_{10}	б) арены
3. C_6H_{12}	в) диены, алкины
4. C_7H_{12}	г) алканы

8. При взаимодействии хлорэтана с металлическим натрием образуется:

а) 1,3 – дихлорбутан	в) 1,4 – дихлорбутан
б) бутан	г) бутен – 2

9. Для алкенов характерны реакции:

а) замещения	в) присоединения
б) разложения	г) элиминирования

10. Этилен и ацетилен можно различить по реакции:

- а) гидрирования
- б) взаимодействия с гидроксидом меди (II)
- в) взаимодействия с бромной водой
- г) взаимодействия с аммиачным раствором нитрата серебра

2. КИСЛОРОДСОДЕРЖАЩИЕ СОЕДИНЕНИЯ

2.1. Спирты

Спирты – это органические вещества, молекулы которых содержат одну или несколько гидроксильных групп (—OH), соединенных с углеводородным радикалом.

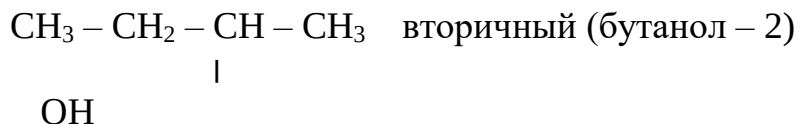
Классификация спиртов

По числу гидроксильных групп спирты делятся на следующие группы:

- одноатомные (с одним гидроксильной группой) R—OH ;
- двухатомные (с двумя гидроксильными группами, гликоли) R—(OH)_2 ;
- трех – и многоатомные.

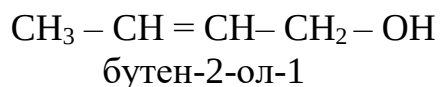
По характеру углеводородного радикала выделяют следующие спирты: предельные, непредельные, циклические, ароматические, галогеноспирты и аминокспирты.

По положению гидроксильной группы в спирте у различных атомов углерода спирты делят на первичные, вторичные и третичные:



Номенклатура и изомерия

При образовании названий спиртов к названию углеводорода, соответствующего спирту, добавляют суффикс - **ол** и цифрой обозначают номер атома углерода, у которого стоит гидроксил. Нумеруют углеродные атомы так, чтобы —OH группа получила возможно меньшие номера. В случае, если в молекуле спирта две и более гидроксильных групп, их количество показывается греческими числительными ди-, три-, тетра- и т.д., которые ставятся перед окончанием – ол, а цифрами, следующими за этим окончанием, указывается их положение у углеродных атомов. Например: бутандиол-2,3 ;пропантриол-1,2,3 .

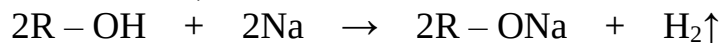


Начиная с третьего члена гомологического ряда у спиртов появляется изомерия положения функциональной группы, а с четвертого - изомерия углеродного скелета. Для них характерна и межклассовая изомерия - спирты изомерны простым эфирам.

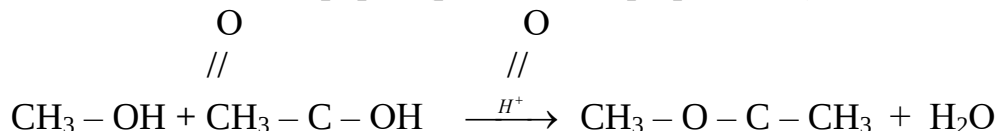
Свойства спиртов

Низшие и средние члены ряда предельных одноатомных спиртов, содержащие от одного до одиннадцати атомов углерода, - жидкости. Высшие спирты при комнатной температуре - твердые вещества. Спирты - бесцветные вещества с плотностью меньше единицы, ядовиты.

1. Взаимодействие спиртов со щелочными и щелочноземельными металлами. Атом водорода в гидроксильной группе O:H обладает определенной подвижностью и способен к замещению. Вещества, получающиеся в результате такого замещения, называются алкохолятами:

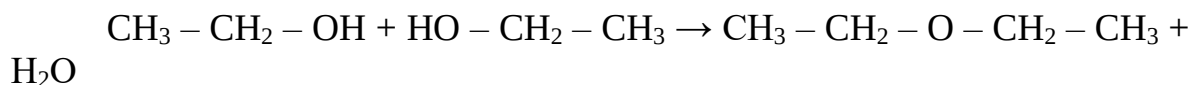


2. Взаимодействие спиртов с карбоновыми кислотами с образованием сложных эфиров (реакция *этерификации*):



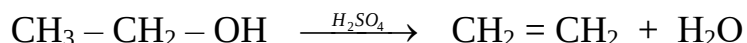
уксуснометиловый эфир

3. Межмолекулярная дегидратация спиртов - отщепление молекулы воды от двух молекул спирта при нагревании в присутствии водоотнимающих средств (H_2SO_4):



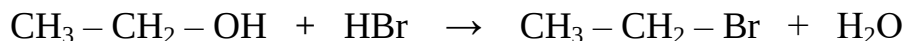
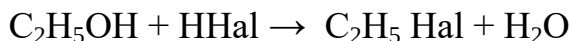
диэтиловый эфир

4. Внутримолекулярная дегидратация спиртов - отщепление воды от спиртов с образованием алкенов можно осуществить при нагревании спиртов с сильными кислотами:

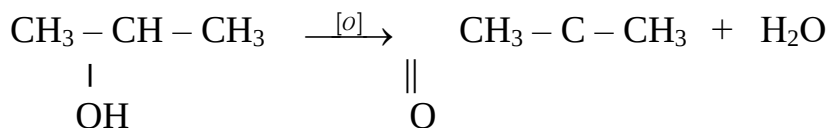
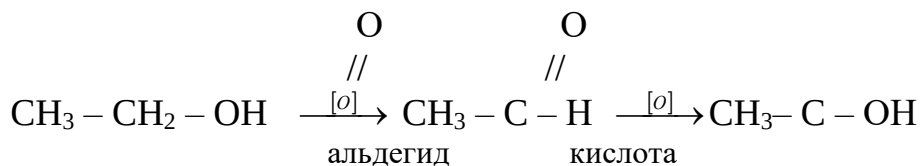


Внутримолекулярная дегидратация протекает в соответствии с правилом Зайцева: при отщеплении воды от вторичного или третичного спирта атом водорода отрывается от наименее гидрированного атома

5. Взаимодействие спиртов с галогеноводородами (гидрогалогенирование - замещение группы ОН галогеном):



6.Окисление первичных спиртов в альдегиды и вторичных спиртов в кетоны является одним из важнейших превращений функциональных групп.



Окисление третичных спиртов протекает очень трудно с глубоким расщеплением молекулы и образованием смеси органических кислот.

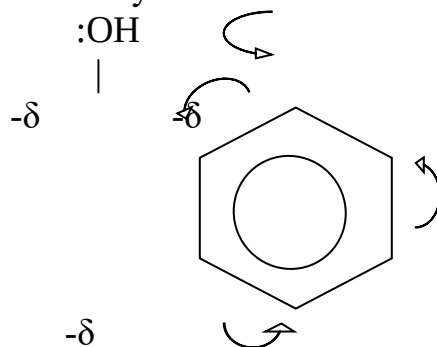
Многоатомные спирты вступают во все реакции, свойственные	одноатомным спиртам
несколько	свойств
много	сидат
медленно	

которых могут входить одна или несколько гидроксильных групп, соединенных с бензольным кольцом. По правилам ИЮПАК сохраняется название «фенол». Нумерация атомов идет от атома, который непосредственно связан с гидроксигруппой и нумеруют так, чтобы заместители получили наименьший номер. Так же как и спирты, фенолы классифицируют по атомности. Если один атом водорода в бензольном

кольце замещен гидроксильной группой – одноатомный фенол, например C_6H_5OH . При наличии двух OH в бензольном кольце – двухатомные фенолы $C_6H_4(OH)_2$, а трех гидроксильных групп – трехатомные фенолы $C_6H_3(OH)_3$.

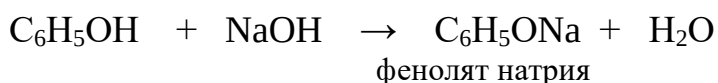
Отличие химических свойств фенолов от спиртов обусловлено электроотрицательным характером фенильного радикала, который придает фенолу кислые свойства. Поэтому фенолы взаимодействуют со щелочами, а одноатомные спирты этой реакции не дают. Кроме того, кислотные свойства в феноле объясняются взаимодействием свободной электронной пары кислорода фенольного гидроксила с π -электронами бензольного кольца, при этом электронная плотность сдвигается в сторону кольца. Тогда атом кислорода сильнее притягивает к себе электроны от атома водорода гидроксила, что облегчает диссоциацию. Под влиянием гидроксильной группы атомы водорода в бензольном ядре в орто- и параположении приобретают большую подвижность и способность к реакциям замещения. Помните, что бензол при обычных условиях с бромом не реагирует, а в фенолах при тех же условиях под влиянием гидроксильной группы водородные атомы легко замещаются.

Фенолы – кристаллические вещества, плохо растворимы в холодной воде, но хорошо – в горячей и в водных растворах щелочей. Обладают характерным запахом. Вследствие образования водородных связей, обладают высокой температурой кипения и плавления. Фенол – сильный антисептик, используется как дезинфицирующее вещество в медицине. Особенно много его тратят для производства пластмасс – фенопласт, а также красителей, лекарственных веществ. Тривиальное название фенола – карболовая кислота. При попадании на кожу он вызывает ожоги, поэтому с фенолом необходимо обращаться осторожно. В молекуле фенола гидроксильный радикал взаимодействует с ароматическим ядром, при этом неподелённые электронные пары атома кислорода взаимодействуют с π -облаком бензольного кольца, образуя единую электронную систему.

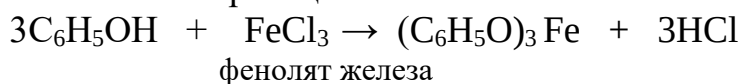


Такое взаимодействие неподелённых электронных пар и облаков π -связей называют сопряжением. В результате сопряжения неподелённой электронной пары атома кислорода гидроксигруппы с электронной системой бензольного кольца уменьшается электронная плотность на атоме кислорода. Это снижение компенсируется за счёт большей поляризации связи О-Н, что, в свою очередь, приводит к увеличению положительного заряда на атоме водорода. Следовательно, водород гидроксильной группы в молекуле фенола имеет кислотный характер. Кислотные свойства у фенола выражены сильнее, чем у спиртов.

1. В отличие от спиртов фенол реагирует не только с щелочными металлами, но и с щелочами с образованием фенолятов:

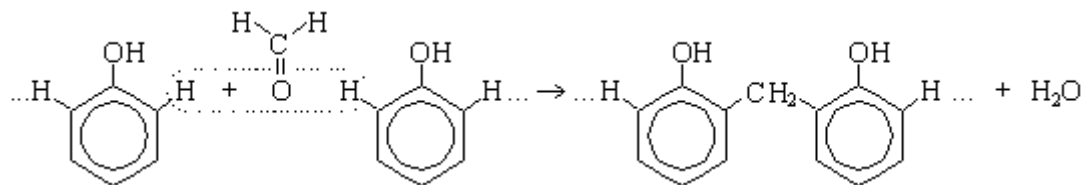


2. Все фенолы дают с хлорным железом интенсивное окрашивание. При взаимодействии одноатомных фенолов с FeCl_3 появляется фиолетовое окрашивание. Эта реакция является качественной на фенол:



3. Бромирование фенола. Гидроксил является одним из заместителей, наиболее сильно ориентирующих в о- и п-положения. При действии бромной воды на фенол легко происходит замещение на бром атомов водорода в орто- и пара-положениях к ОН-группе. Конечным продуктом реакции является трибромфенол.

4. Фенолы легко вступают в реакции конденсации со спиртами, альдегидами, кислотами. При этом реакции всегда протекают с участием атомов водорода бензольного кольца, находящихся в о- и п-положениях. Фенол используется для производства феноло-формальдегидных смол:



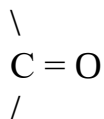
В конечном итоге образуются продукты, имеющие сложную сетчатую структуру, в которой оксифенильные остатки связаны метиленовыми мостиками.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое спирт? Укажите, какие бывают спирты в зависимости от количества гидроксильных групп.
2. Напишите гомологический ряд предельных одноатомных спиртов, назовите их и укажите, с какого представителя начинается изомерия.
3. Приведите примеры первичных, вторичных, третичных спиртов и объясните, чем они отличаются друг от друга.
4. Напишите формулы бутанол-1, бутанол-2.
5. Напишите реакцию окисления первичных и вторичных спиртов.
6. Написать уравнения реакций образования эфиров из пропанол-2 и бутанол-1.
7. Напишите уравнения реакций получения алкоголята, гликолята, глицерата.
8. Напишите уравнение реакций уксусной кислоты с этиловым спиртом.
9. В чем различие в строении и химических свойствах фенолов и ароматических спиртов?
10. Напишите все изомеры двухатомных фенолов и уравнение реакции восстановления хинона в гидрохинон.
11. Какие производные фенола применяются в сельском хозяйстве как гербициды и стимуляторы роста растений?
12. Написать структурные формулы следующих соединений:
 - а) 5,5-диметилгексанол-3;
 - б) 2,2,6-триметилгептанол-4;
 - в) 3,4-диметил-3-изопропилгексанол-2;
 - г) 2,4,5-триметилгексанол-3;
 - д) пентадиол-2,4;
 - е) 4,4-диметил-3,3-диэтилпентанол-2;
 - ж) 2-фенилбутанол-2;
 - з) 1,3-дифенилпропанол-2;
 - и) пентен-4-ол-1;
 - к) пропантриол-1,2,3

2.3 Альдегиды и кетоны

Альдегиды и кетоны – функциональные производные углеводородов, в молекулах которых имеется карбонильная группа:



Если атом углерода этой группы связан хотя бы с одним атомом водорода, то такие соединения называют альдегидами. Если атом углерода карбонильной группы связан с двумя углеродными радикалами, то такие соединения называют кетонами.

Благодаря наличию в молекуле этих классов соединений, общей группы $>\text{C} = \text{O}$ (карбонильная группа), они способны проявлять общие химические свойства. При этом важно помнить об электронном строении двойной связи карбонильной группы. Эта связь сильно поляризована ввиду электрофильности кислорода. Благодаря наличию сильно поляризованной двойной связи в карбонильной группе альдегидов и кетонов эти соединения обладают высокой реакционной способностью.

Гомологические ряды предельных альдегидов и кетонов

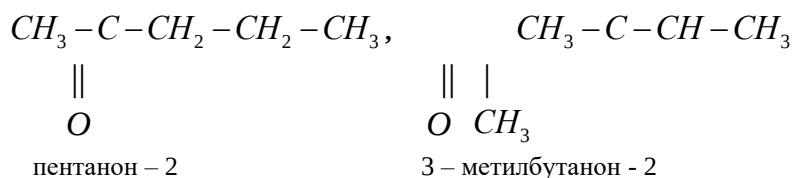
Таблица 2.

Углеводород	Формула
А л ь д е г и д ы	
Метаналь	$\text{H}-\text{CON}$
Этаналь	CH_3-CON
Пропаналь	$\text{CH}_3-\text{CH}_2-\text{CON}$

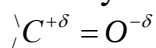
Бутаналь	$\text{CH}_3-(\text{CH}_2)_2-\text{CONH}$
Пентаналь	$\text{CH}_3-(\text{CH}_2)_3-\text{CONH}$
Гексаналь	$\text{CH}_3-(\text{CH}_2)_4-\text{CONH}$
Гептаналь и т. д.	$\text{CH}_3-(\text{CH}_2)_5-\text{CONH}$
К е т о н ы	
Пропанон (ацетон)	$\text{CH}_3-\text{CO}-\text{CH}_3$
Бутанон	$\text{CH}_3-\text{CO}-\text{CH}_2-\text{CH}_3$
Пентанон-2	$\text{CH}_3-\text{CO}-(\text{CH}_2)_2-\text{CH}_3$
Гексанон-2	$\text{CH}_3-\text{CO}-(\text{CH}_2)_3-\text{CH}_3$
Гептанон-2 и т. д.	$\text{CH}_3-\text{CO}-(\text{CH}_2)_4-\text{CH}_3$

При наименовании альдегидов по номенклатуре ИЮПАК (международной) за основную принимают наиболее длинную цепь, содержащую альдегидную группу. Начало нумерации цепи – от атома углерода карбонильной группы, который сам получает номер 1. К названию главной цепи добавляется суффикс «аль», так как альдегидная группа всегда находится на конце цепи, то цифру 1, как правило, не пишут. Изомерия альдегидов обусловлена только изомерией углеродного скелета.

У кетонов за основу тоже выбирается наиболее длинная углеродная цепь, содержащая карбонильную группу. Нумерацию цепи ведут с конца, к которому ближе расположена карбонильная группа. К названию цепи добавляется суффикс «он» с указанием номера атома углерода карбонильной группы. Изомерия кетонов обусловлена строением углеродного скелета и положением карбонильной группы в цепи:

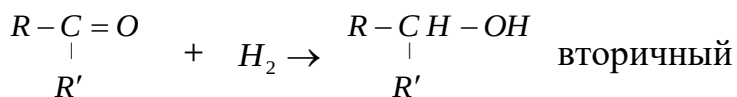
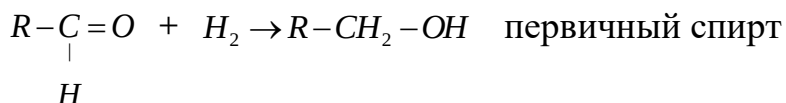


Низшие альдегиды и кетоны – легкокипящие жидкости с резким запахом, хорошо растворимые в воде. Высшие альдегиды и кетоны обладают цветочными запахами и применяются в парфюмерии. Оксосоединения - активны в химическом отношении и вступают в многочисленные реакции. Их химическая активность обусловлена присутствием в их молекулах одной из наиболее активных функциональных групп - карбонильной. Двойная связь между углеродом и кислородом состоит из одной σ - и одной π -связи. Эта двойная связь сильно поляризована. Причина этого в разности электроотрицательностей атомов кислорода и углерода ($\chi_O > \chi_C$). Такая поляризация двойной связи и является причиной высокой реакционной способности альдегидов и кетонов. При этом кислород оксогруппы проявляет нуклеофильный характер, а углерод – электрофильный:



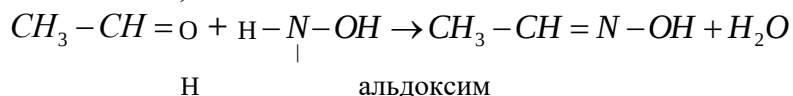
Альдегиды значительно более реакционноспособны, чем кетоны. Альдегиды и кетоны вступают в реакции присоединения, замещения, конденсации, окисления.

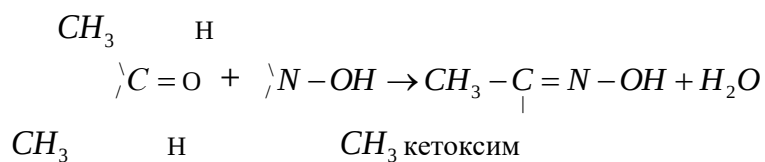
Восстановление альдегидов и кетонов: присоединение водорода происходит по двойной связи в карбонильной группе, причем главными продуктами восстановления являются спирты: первичные – из альдегидов и вторичные – из кетонов:



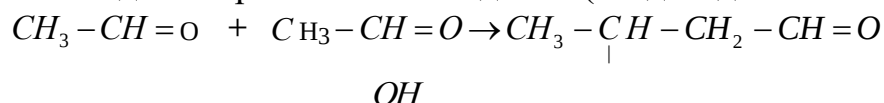
Присоединение спирта к альдегидам приводит к образованию полуацетала (одновременно спирт и простой эфир), содержит реакционноспособный гидроксил.

При взаимодействии с гидроксилами альдегиды и кетоны образуют соответственно альдоксимы (оксимы альдегидов) и кетоксимы (оксимы кетонов):

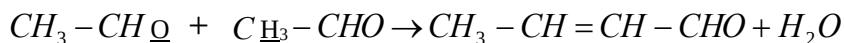




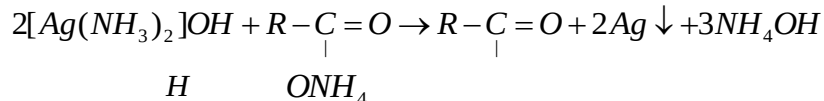
Альдольной конденсация альдегида в щелочной среде проходит без выделения воды с образованием альдолей (альдегидоалкоголь):



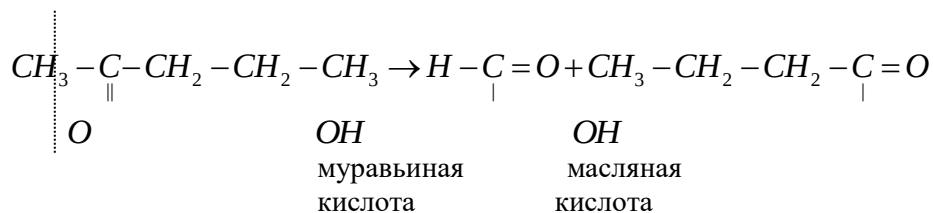
В других условиях при реакции конденсации может происходить отщепление молекулы воды с образованием двойной углерод – углеродной связи (кетоновая конденсация):



Альдегиды очень легко окисляются до соответствующих кислот кислородом воздуха, а также слабым окислителем, как аммиачный раствор оксида серебра (реакция «серебряного зеркала»):



Кетоны окисляются значительно труднее альдегидов и при этом происходит разрыв углеродной цепи с каждой стороны карбонильной группы (правило окисления кетонов Попова), то в результате могут получиться четыре кислоты:



Вопросы для самопроверки

1. Напишите уравнения реакций получения из спиртов альдегидов и кетонов.
2. Назовите по международной номенклатуре уксусный альдегид и ацетон.
3. Какие общие и отличительные признаки имеют альдегиды и кетоны в строении и химических свойствах?
4. Приведите примеры реакций полимеризации и конденсации альдегидов.
5. Напишите уравнения реакций окисления капронового альдегида и диэтилкетона до соответствующих кислот.
6. Как применяется формальдегид (формалин) в сельском хозяйстве?
7. В результате неполного окисления кетона получилась смесь органических кислот: уксусная и пентановая, пропановая и бутановая. Приведите структурную формулу исходного вещества.
8. В результате неполного окисления кетона получилась смесь органических кислот: уксусная и 2-метилпропановая, муравьиная и 3-метилбутановая. Приведите структурную формулу исходного вещества.
9. Составьте уравнения альдольной и кротоновой конденсаций для пропаналя и пропанона.
10. Напишите уравнения реакций, с помощью которых можно осуществить следующие превращения:
11. уксусный альдегид $\rightarrow$ этанол $\rightarrow$ этилен $\rightarrow$ ацетилен $\rightarrow$ уксусный альдегид.
12. Написать структурные формулы следующих соединений:

2-метилпентанон-3;

2,2-диметил-4,4-диэтилгептанон-3;

2,3- диметилбутаналь;

3-метилбутанон-2;

4-метилпентен-3-он-2;

2,2,4-триметилгексанон-3;
пентин-3-он-2.

Тесты по теме: «Спирты. Фенолы. Альдегиды. Кетоны»

1. Общая формула предельных одноатомных спиртов:

1) $C_nH_{2n}OH$; 2) $C_nH_{2n+1}OH$; 3) $C_nH_{2n-1}OH$; 4) $C_nH_{2n}O$.

2. Число первичных спиртов, имеющих формулу C_4H_9OH , равно:

а) четырем; б) трем; в) двум; г) одному.

3. Влияние бензольного кольца на гидроксогруппу приводит к тому, что фенолы проявляют:

- а) основные свойства;
- б) кислотные свойства;
- в) амфотерные свойства;
- г) свойства сильных электролитов.

4. Число изомерных фенолов состава C_7H_7OH равно:

а) одному; б) двум; в) трем; г) четырем.

5. Фенол C_6H_5OH имеет название:

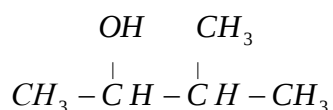
- а) бензойная кислота; в) карболовая кислота;
- б) бензиловый спирт; г) анилин.

6. Функциональной группой спиртов являются:

- а) гидроксил в) карбонил
- б) карбоксил г) фенил

7. Изомерами бутанола – 1 являются:

- а) бутанол – 2 в) 2 – метилбутанол – 2
- б) 2 – метилпропанол – 2 г) 2 – метилпропанол – 1



8. Соединение _____ называется:

- а) 2 – метилбутанол – 3 в) 3 – метилбутанол – 2
б) 3 – метилбутанон – 2 г) 3 – метилбутаналь

9. Изомерами бутанала является:

- а) бутанол – 1 в) бутанол – 2
б) бутанон г) 2- метилпропаналь

10. При окислении пропанола – 2 образуется:

- а) пропаналь в) пропанон
б) пропен г) пропанол -1

11. Качественные реакции на альдегиды – это реакции с:

- а) хлоридом железа (III)
б) гидроксидом меди(II) (при комнатной температуре)
в) гидроксидом меди(II) (при комнатной нагревании)
г) аммиачным раствором нитрата серебра.

КАРБОНОВЫЕ КИСЛОТЫ. ЖИРЫ.

При изучении этого класса органических соединений необходимо в первую очередь усвоить классификацию, способы получения, номенклатуру, изомерию. Следует иметь в виду, что несмотря на

наличие в карбоксильной группе $\left(\text{—C} \begin{array}{l} \text{//} \text{O} \\ \backslash \\ \text{OH} \end{array} \right)$, карбонила $>\text{C}=\text{O}$ и

гидроксила —OH , свойства карбоновых кислот не тождественны свойствам спиртов, альдегидов и кетонов, так как карбонил и гидроксил в молекуле кислоты взаимно влияют друг на друга. Для карбоновых кислот не характерна реакция присоединения. Поэтому изучив

химические свойства карбоновых кислот, необходимо четко дифференцировать свойства карбоновых кислот, спиртов, альдегидов и кетонов. Обратите внимание, на то, что в отличие от минеральных, органические кислоты в большинстве случаев слабые. Наиболее сильная из одноосновных кислот муравьиная. По мере увеличения молекулярной массы активность кислоты понижается.

Из химических реакций одноосновных (монокарбоновых) кислот необходимо знать реакции образования солей, сложных эфиров, амидов. Особое внимание обратите на образование нейтрального жира (глицерида) и мыла. Изучите реакцию омыления жира едкими щелочами, гидролиза и гидрогенизацию, жиров, а также химизм прогоркания жиров. Знайте применение жиров в животноводстве, в том числе ветеринарии, а также медицине и других отраслях народного хозяйства. Уделите внимание мочеvine, способам получения, химическим свойствам, применению мочевины и ее производных в сельском хозяйстве. Что касается двухосновных кислот, то необходимо иметь в виду, что они вступают в те же реакции, что и одноосновные, но они более сильные, чем одноосновные (благодаря взаимному влиянию двух карбоксильных групп). Необходимо знать строение двухосновных карбоновых кислот, химические свойства ароматических (одно- и двухосновных) карбоновых кислот. Из карбоновых кислот, содержащих, кроме карбоксильной группы, другие функциональные группировки, надо знать оксикислоты. К ним относятся органические кислоты, в молекуле которых имеется оксигруппа —ОН, характерная для спиртов. Следует знать их название, строение, а также виды изомерии (структурная, изомерия положения оксигруппы). Особое внимание необходимо обратить на оптическую изомерию, которая имеет место в органических соединениях, содержащих асимметрический атом углерода (атом углерода, у которого все четыре валентности связаны с различными атомами или группами атомов). Обратите внимание на то, что благодаря наличию гидроксильной группы оксикислоты являются более сильными кислотами, чем соответствующие им карбоновые кислоты. При этом наиболее сильное влияние функциональных групп (—COOH и —OH) друг на друга тогда, когда гидроксильная группа находится в α -положении, т. е. рядом с карбоксильной группой. Имейте в виду, что, благодаря наличию в молекуле карбоксильной и спиртовой группы, оксикислоты могут образовывать со спиртами простые и сложные эфиры. Наряду с этим оксикислоты могут вступать в реакции,

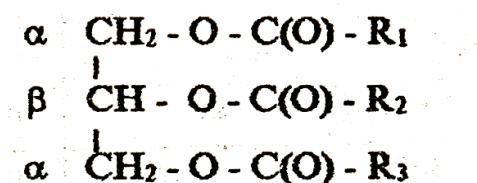
характерные для карбоксильной и спиртовой групп.

Научитесь писать реакции окисления оксикислот с образованием кетокислот или альдегидокислот. Например: окисление молочной кислоты в кетокислоту (пировиноградную). Образование кетокислот при окислении оксикислот имеет большое биологическое значение в обмене веществ.

Ввиду большой биологической значимости необходимо знать строение и свойства кетокислот.

Жиры

Жиры (триацилглицерины, триглицериды) представляют собой сложные эфиры, образованные трехатомным спиртом глицерином и высшими монокарбоновыми алифатическими кислотами. Следовательно, общая структурная формула жиров такова:



где R_1 , R_2 , R_3 - радикалы монокарбоновых кислот.

Глицерин является постоянной составной частью жиров, т.е. входит во все природные жиры. Кислоты же, входящие в состав жиров, весьма разнообразны, среди них имеются как насыщенные, так и ненасыщенные. Большинство встречающихся в природе жирных кислот имеют одну карбоксильную группу и неразветвленную углеродную цепь. Ненасыщенные кислоты могут иметь одну двойную связь (моноеновые) или много (полиеновые) двойных связей. По физическим свойствам они отличаются от насыщенных кислот тем, что имеют более низкую точку плавления и химически более реактивны. Кислоты, содержащиеся в нормальных жирах, обычно имеют чётное число атомов углерода, что объясняется способом их биосинтеза.

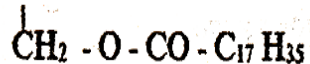
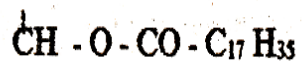
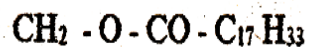
Температура плавления, а соответственно и консистенция жиров зависят от строения кислот, входящих в их состав. Твердые жиры, т.е. жиры, плавящиеся при высокой температуре, состоят преимущественно из глицеридов предельных кислот, а в маслах содержатся значительное количество глицеридов непредельных кислот.

Как правило, все сложные эфиры, входящие в состав жиров, являются полными эфирами, т.е. производными глицерина, остаток ко-

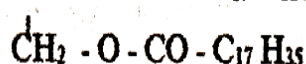
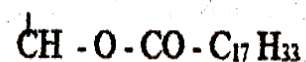
торого связан с тремя остатками высших жирных кислот. Такие полные эфиры глицерина называются **триацилглицеридами**.

Триацетилглицерины называют в соответствии с жирными кислотами, которые они содержат.

Например:



Олеодистеарин



Пальмито-олео-стеарин

Триацлглицериды, содержащие три остатка какой-либо кислоты, встречаются лишь в немногих жирах или же получают синтетически. Естественные жиры представляют смесь преимущественно разнокислотных глицеридов.

Аналитическая характеристика жиров

Жиры очень плохо растворимы в воде, но хорошо растворимы в диэтиловом эфире, петролейном эфире и других органических растворителях. Для характеристики различных жиров, помимо температуры плавления большое значение имеют следующие характеристики: кислотное число, число омыления, йодное число.

Кислотное число. Жиры содержат в своём составе обыкновенно незначительное количество свободных жирных кислот, которое увеличивается при продолжительном хранении жира. Кислотное число определяет меру этих свободных кислот и выражается в мг. едкого кали, необходимого для нейтрализации свободных кислот, входящих в состав 1 г исследуемого жира. Кислотное число определяют титрованием в присутствии фенолфталеина.

Глицериды естественных жиров.

Название жира	Найденные глицериды	Температура плавления, °C	Содержание %
Бараний жир	Тристеарин	72,1	3
	α -пальмито-дистеарин	57,5	4-5
	α -стеаро-дипальмитин	63,3	4-5
	β -пальмито-дистеарин	68,5	3
	β -стеаро-дипальмитин	58,2	2
Свиной жир	α -олео-дистеарин	42,0	2
	β -олео-пальмито-стеарин	40,7	11
	α -пальмито-диолеген	жидкий	82
Кокосовое масло	Каприло-лауро-миристин	15	50-60
	Миристо-дилаурин	33	15-20
	Лауро-димиристин	38,1	немного
	Пальмито-димиристин	45,1	очень мало
	Стеаро-дипальмитин	55,0	очень мало

Для титрования применяют спиртовой или водный раствор щелочи, а в качестве растворителя жира - смесь спирта с эфиром или бензол. Природные жиры обычно нейтральны. Но при переработке или хранении вследствие процессов гидролиза и окисления образуются свободные кислоты, количество которых непостоянно и увеличивается в процессе порчи жира.

Число омыления - это число мг КОН, затрачивающиеся на нейтрализацию жирных кислот после полного гидролиза 1 г жира. При нейтрализации на одну молекулу жирной кислоты расходуется одна молекула КОН. Чем выше молекулярный вес жирных кислот, входящих в состав данного жира, тем число молекул этих жирных кислот будет освобождаться из 1 кг жира при его гидролизе, тем меньше КОН нужно затратить на нейтрализацию.

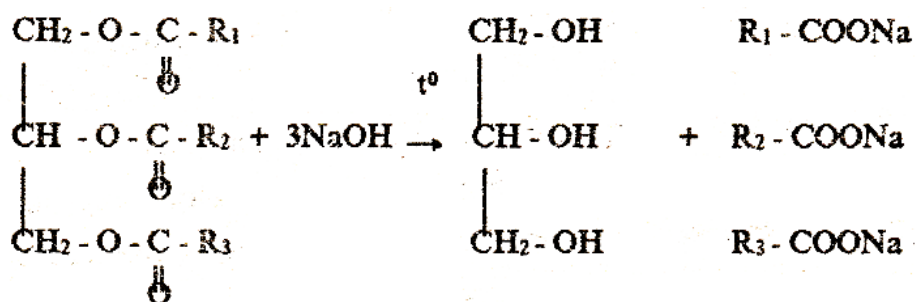
Таким образом число омыления может служить показателем молекулярного веса преобладающих в нем жирных кислот. Жиры с высоким числом омыления содержат большое количество низкомолекулярных кислот, тогда как низкое число указывает на

высокую долю жирных кислот с большим молекулярным весом. Более качественным считается жир, в который входят жирные кислоты с высокой молекулярной массой.

Масла с высоким содержанием ненасыщенных кислот имеют высокое **йодное число** (например, льняное масло -180), в то время как масла, содержащие мало ненасыщенных кислот, имеют низкое йодное число (например, кокосовое масло - 8). Зная йодное число, можно ориентировочно решить вопрос о принадлежности его к той или другой группе жиров. Например, при йодном числе выше 170 можно сказать, что масло принадлежит к группе высыхающих и может быть переработано в олифу. По йодному числу судят об ожидаемом расходе водорода для насыщения жира в процессе гидрогенизации (получение маргарина).

Химические свойства жиров.

Гидролиз (омыление). Жиры могут быть гидролизованы путем кипячения со щелочами, образуя при этом глицерин и мыла.



Омыление жиров с помощью едкого натра или едкого кали проводится главным образом для получения мыла. Мыла представляют собой щелочные соли высших жирных кислот. В промышленности в качестве исходных веществ для их получения применяются животные жиры (сало низких сортов), хлопковое, пальмовое, кокосовые масла, гидрогенизированные жиры. При нагревании их с едким натром образуется густой раствор (“мыльный клей”), содержащий глицерин и соли жирных кислот. Затем к еще горячей жидкости прибавляют поваренную соль - “высаливают” натриевое мыло.

Все мыла, являясь щелочными солями слабых кислот, в воде частично гидролизуются с образованием свободной жирной кислоты и гидроксида щелочного металла, поэтому их растворы имеют щелочную

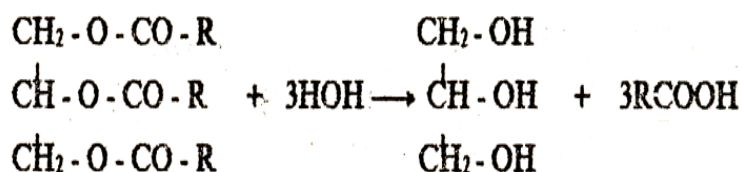
реакцию:



(NaOH хорошо диссоциирует с образованием OH^- , а кислота диссоциирует плохо и H^+ в растворе мало).

Натриевые мыла после застывания представляют собой твердую массу и называются ядровыми мылами. Мягкие, жидкие мыла являются обычно калиевыми мылами.

Продуктами гидролиза жиров, проводимого без щелочей, являются свободные жирные кислоты (нерастворимые в воде) и глицерин, остающийся в водном слое:



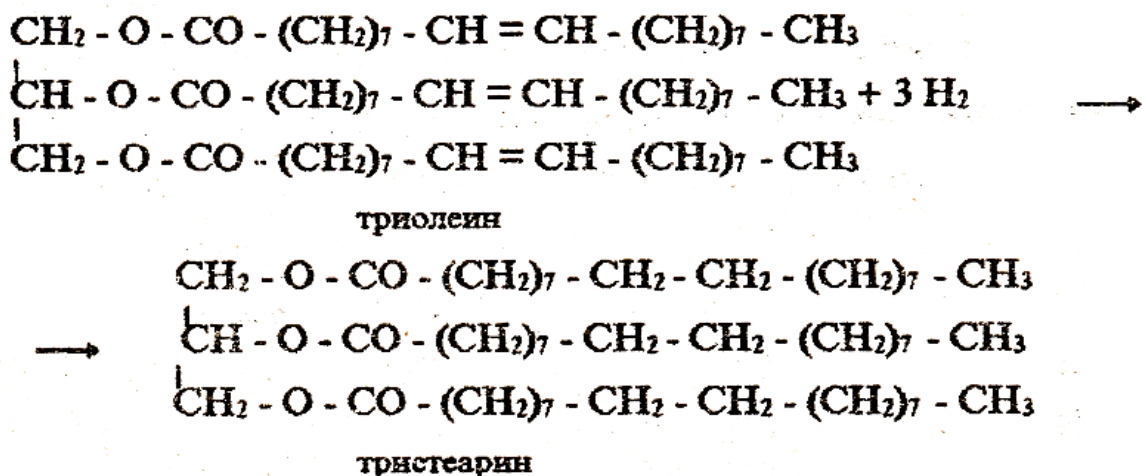
В животных и растительных организмах кислоты содержатся ферменты, быстро и легко гидролизующие жиры в мягких условиях, - липазы. Под их действием жиры распадаются в кишечнике на глицерин и жирные кислоты. Эти продукты всасываются при участии желчи и из них в стенке кишечника синтезируется жир, присущий данному виду животного. Например, человек употребляет в пищу подсолнечное масло, но в стенке кишечника из всасывающихся продуктов гидролиза у него синтезируется человеческий жир. Кроме того, живой организм способен перерабатывать углеводы в жиры; этот процесс является важнейшим источником образования жиров в растениях. В организмах животных и в растениях (особенно в семенах) жиры откладываются в качестве резервных веществ для развития зародыша.

Реакция присоединения. В состав жира входят остатки непредельных кислот, двойные связи которых могут быть гидрированы, а также присоединить галогены (Br_2 , I_2).

Гидрогенизацией (гидрирование) жира называется процесс присоединения водорода к остаткам непредельных кислот, входящих в состав жиров, в результате чего эти остатки переходят в остатки

предельных кислот, а жиры при этом из жидких превращаются в твердые. Для получения маргарина, заменяющего сливочное масло, гидрогенизованные жиры смешивают с молоком, иногда с яичным желтком и другими продуктами, что придает маргарину приятный запах, вкус и цвет. По пищевой ценности маргарин близок к сливочному маслу. Процесс гидрогенизации повышает устойчивость жира при хранении, поскольку удаление двойных связей ликвидирует главные центры реакционной способности вещества.

Твердые гидрогенизированные жиры используются не только для



технических целей (мыловарение), но и как пищевые жиры в виде маргарина.

Прогоркание жиров. Этот процесс сочетает гидролиз и окисление жиров. При стоянии на воздухе жиры приобретают неприятный вкус и запах. Различают гидролитическое и окислительное прогоркание. Гидролитические изменения в жире происходят под действием ферментов микроорганизмов, приводя к образованию свободных жирных кислот и глицерина. Если эти кислоты с короткой цепью (например, масляная кислота), то жиры приобретают прогорклый запах и вкус. Такое прогоркание характерно для коровьего масла. При окислительном прогоркании происходит образование ряда альдегидов и кетонов с короткой цепью, которые также имеют неприятный запах и вкус. Для этого процесса необходимо присутствие кислорода воздуха. Ненасыщенные жирные кислоты, входящие в состав жиров, легко подвергаются окислению, причем местом действия служит атом углерода, соседствующий с двойной связью.

Предотвращение прогоркания растительных жиров, применяемых в производстве пищевых продуктов, в течение долгого времени оставаясь важной проблемой. Решению этой проблемы способствовали современные способы упаковки, но ещё большой вклад внесло применение антиоксидантов, замедляющих окисление жиров. Поступающие в продажу жиры не прогорают благодаря присутствию в них антиоксидантов. В качестве естественного антиоксиданта в маслах вступают токоферолы.

Воски.

Воски являются сложными эфирами, состоящими из жирных кислот, соединенных с высокомолекулярным одноатомным спиртом. При обычных температурах они, как правило, твердые. В восках содержится те же жирные кислоты, что и в жирах, однако кислоты ниже лауриновой встречаются крайне редко, и в то же время могут присутствовать высокомолекулярные кислоты, вроде лигноцериновой ($C_{23}H_{47}COOH$) и мелиссиновой ($C_{30}H_{61}COOH$). Наиболее обычными спиртами, содержащимися в восках, являются лигноцериновый ($C_{24}H_{49}OH$), мирициловый ($C_{31}H_{63}OH$) и цетиловый ($C_{16}H_{33}OH$).

Натуральные воска обычно представляют собой смеси различных эфиров. Например, известно, что пчелиный воск состоит по крайней мере из пяти различных эфиров, причём одним из основных является мирициловый эфир пальмитиновой кислоты:



Пальмитиновая	Мирициловый	Пальмитат
кислота	спирт	мирицила

Фосфолипиды.

Молекула фосфолипидов образована остатками глицерина (или другого двухатомного спирта сфингозина), жирных кислот, фосфорной кислоты, соединенной с какой-нибудь полярной чаще азотсодержащей группировкой (коламин, холин и т. п.)

Фосфолипиды широко распространены как в мире животных, жив мире растений, причем они, как правило, входят в состав клеточных мембран. Много фосфолипидов в сердце, печени, нервной ткани, в яйцах птиц, а также в семенах растений (например, сои).

Фосфолипиды нерастворимы в ацетоне, воде (но набухают в последней). Они легко окисляются на воздухе и способны образовывать комплексы с белками.

Класс фосфолипидов подразделяют на:

- а) глицерофосфолипидов;
- б) сфингофосфолипиды.

Вопросы для самопроверки

1. Изложите классификацию карбоновых кислот и напишите структурные формулы отдельных их представителей.

2. Химические свойства одноосновных предельных карбоновых кислот.

3. Химические свойства двухосновных кислот. Напишите уравнения реакций образования средней и кислой солей щавелевой кислоты.

4. Изложите химические свойства и напишите изомеры фталевых кислот.

5. Что такое амиды кислот? Напишите уравнения реакций образования амида пропионовой и янтарной кислот.

6. Какие продукты реакции образуются при окислении молочной кислоты?

7. Напишите реакции образования простого и сложного эфиров из молочной кислоты и пропилового спирта.

8. Напишите структурные формулы α -оксипропионовой и β -оксипропионовой кислот. Укажите, в какой из них имеется асимметрический атом углерода.

УГЛЕВОДЫ

Изучение углеводов нужно начинать с четкого уяснения классификации, знать, что такое моно-, ди- и полисахариды. Затем хорошо изучить строение ациклических и циклических молекул сахаров, знать написание α - и β -форм.

При изучении моносахаридов имейте в виду, что в природе встречаются моносахариды, содержащие различное количество атомов углерода: триозы содержат три атома углерода, тетрозы — четыре, пентозы — пять, гексозы — шесть, гептозы — семь атомов углерода. Наиболее широко распространены: триоза — глицериновый альдегид, пентозы — рибоза и дезоксирибоза и гексозы — глюкоза, фруктоза и галактоза.

Из сложных сахаров необходимо знать: а) дисахариды — мальтозу (состоит из двух α -D-глюкоз), сахарозу (состоит из α -D-глюкозы и β -D-фруктозы), целлобиозу (состоит из двух β -D-глюкоз); б) полисахариды — крахмал и гликоген (состоят из α -D-глюкозы) и клетчатку (состоит из β -D-глюкозы).

При изучении изомерии углеводов уясните, что такое асимметрический атом углерода. Между числом этих углеродных атомов (n) и числом стереоизомеров (N) существует математическая зависимость: $N=2^n$. Таким образом альдогексоза, содержащая 4 асимметрических атома углерода, может существовать в 16 изомерных формах. Кроме того, существуют различные циклические таутомерные формы моносахаридов. Циклы могут быть шестичленные (пиранозные) и пятичленные (фуранозные). Циклические таутомерные формы отличаются расположением в пространстве полуацетального (гликозидного) гидроксила.

Необходимо обратить внимание на оптическую изомерию сахаров. Запомните, какие сахара вращают поляризованный луч света вправо и имеют знак (+), а какие вращают поляризованный луч влево и обозначаются знаком минус (—).

При изучении химических свойств сахаров следует исходить из

химических свойств функциональных групп (спиртовая, кетонная и альдегидная), входящих в молекулу. Но не все реакции, свойственные спиртам, альдегидам и кетонам, имеют место у сахаров по соответствующим функциональным группам.

При этом необходимо знать, что полуацетальный (гликозидный) гидроксил циклических форм сахаров обладает повышенной реакционной способностью из-за большой подвижности атома водорода гидроксила.

При изучении химических свойств дисахаридов усвойте, что они подразделяются на восстанавливающие (мальтоза, лактоза и целлобиоза) и невосстанавливающие (сахароза). В отличие от невосстанавливающих, дисахариды мальтозного типа строения (восстанавливающие) переходят в альдегидные формы и окисляются в щелочной среде при действии слабых окислителей (реакции серебряного и медного зеркала).

У высших полисахаридов изучите схему гидролиза с усвоением промежуточных и конечных продуктов распада.

В процессе изучения углеводов необходимо обратить внимание на образование эфиров сахаров, особенно фосфорных эфиров, так как они занимают особое место в синтезе и распаде углеводов. Знайте народнохозяйственное значение углеводов.

Вопросы для самопроверки

1. Напишите карбонильные формулы D-глюкозы, D-фруктозы, D-галактозы. Укажите, что есть общего в их строении.

2. Что такое D- и L-, α - и β -формы сахаров? Укажите на конкретных примерах моносахаридов.

3. Мутаротация. Объясните это явление на примере глюкозы.

4. Что такое гликозидный гидроксил? Какие реакции свойственны сахарам по этому гидроксилу?

5. Напишите уравнения реакций образования сложных эфиров глюкозы и фруктозы с фосфорной кислотой.

6. Напишите уравнения реакций образования мальтозы и целлобиозы. Чем отличаются структурные формулы этих дисахаридов?

7. Укажите, какие дисахариды относятся к восстанавлива-

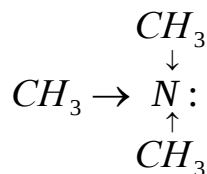
ящему и невосстанавливающему типу. Приведите примеры восстанавливающих и невосстанавливающих дисахаридов.

8. Гидролиз крахмала и клетчатки. Какие промежуточные и конечные продукты при этом образуются?

АЗОТСОДЕРЖАЩИЕ СОЕДИНЕНИЯ

Амины

При изучении этой темы обратите внимание на получение, классификацию аминов. При изучении химических свойств аминов вспомните также реакцию аммиака с водой. Имейте в виду, что химические свойства у аминов жирного ряда и ароматических аминов имеют некоторые особенности. Необходимо знать, что амины жирного ряда более сильные основания, чем аммиак. Это объясняется положительным индукционным влиянием алкильных радикалов, за счет чего повышается электронная плотность у атома азота.



У ароматических аминов основные свойства выражены слабее, чем у аминов жирного ряда, так как сказывается влияние бензольного кольца.

Аминокислоты и пептиды

При изучении аминокислот разберитесь в их классификации в зависимости от характера углеводородного радикала, количества аминных и карбоксильных групп в молекуле (моноамино-монокарбоновые, диамино-монокарбоновые и моноамино-дикарбоновые), а также в связи с наличием в молекуле аминокислот других атомных групп, например, оксигруппы, меркаптогруппы (SH), тиометильной (—S—CH_3). Нужно уметь писать формулы аминокислот. Наряду с тривиальными названиями, необходимо знать международную номенклатуру аминокислот. Нужно знать виды изомерии аминокислот (структурная, положение аминогруппы и оптическая) и привести примеры.

При изучении химических свойств обратите внимание на то, что карбоксильная группа (COOH) - носитель кислотных свойств, а аминогруппа — основных свойств, т. е. аминокислоты являются в одно и то же время кислотами и основаниями (амфотерные соединения). Умейте написать диссоциацию любой аминокислоты. Следует знать характерные для аминокислот химические реакции: образование солей, образование

эфиров и пептидов.

Запомните, какие аминокислоты относятся к заменимым и незаменимым. Биологическая роль этих аминокислот.

Очень важно знать, что аминокислоты являются структурными элементами пептидов, в том числе белков. Соединяясь между собой через пептидную связь ($\text{—C}^{\text{O}}\text{—NH—}$), аминокислоты образуют пептиды.

Научитесь писать реакции получения пептидов.

Гетероциклические соединения

Изучите строение гетероциклических соединений. Знайте их биологическую роль. Особое внимание уделите пурины и его производным (аденин, гуанин и мочевиная кислота), а также пиримидину и его производным (тимин, цитозин и урацил).

Важность изучения, гетероциклов в том, что они входят в состав многих органических соединений, играющих большую роль в жизнедеятельности растений и животных. Знайте, что гетероциклы являются составными компонентами нуклеиновых кислот, ферментов, витаминов, хлорофилла, гемоглобина и других соединений.

Вопросы для самопроверки

1. Как подразделяются аминокислоты в зависимости от углеводородного радикала, количества карбоксильных и аминных групп, входящих в молекулы аминокислот?
2. Напишите реакции диссоциации аминокислот. Объясните, почему они обладают амфотерными свойствами.
3. Какие аминокислоты имеют нейтральную, кислую и основную среду; чем объясняется характер среды?
4. Напишите уравнение реакции взаимодействия глутаминовой кислоты с NaOH и HCl.
5. Напишите формулы аминокислот: а) α-аминоуксусной; б) α-аминопропионовой.
6. Напишите, формулы двухосновных моноаминокислот: а) α-аминоянтарной; б) α-аминоглутаровой.
7. В чем заключается амфотерность аминокислот? Напишите формулы аминокислот в виде биполярных ионов: а)

глицина; б) аланина.

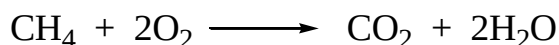
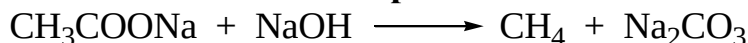
Напишите схемы образования дипептидов: а) из глицина и серина; б) из аланина и цистеина. Назовите дипептиды

УГЛЕВОДОРОДЫ И ГАЛОГЕНОПРОИЗВОДНЫЕ

Опыт 1. Получение метана и его свойства

а) **Получение метана и его горение.** В сухую пробирку, снабженную пробкой с газоотводной трубкой, помещают смесь из обезвоженного уксуснокислого натрия и натронной извести (примерно 1 : 2). Укрепляют пробирку горизонтально и нагревают смесь в пламени горелки. Поджигают выделяющийся газообразный метан у конца газоотводной трубки. Метан горит голубоватым несветящимся пламенем.

Химизм процесса:

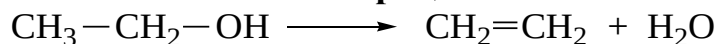


б) **Отношение метана к бромной воде и марганцовокислому калию.** В пробирку помещают 3 капли раствора марганцовокислого калия и 12 капель воды, а в другую пробирку – 9-15 капель бромной воды. Не прекращая нагревания реакционной смеси, вводят поочередно конец газоотводной трубки в пробирки с растворами KMnO_4 и Br_2 . Обесцвечивания растворов марганцовокислого калия и бромной воды не происходит.

Опыт 2. Получение этилена и его свойства

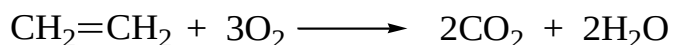
В пробирку помещают 6 капель этилового спирта, 12 капель концентрированной серной кислоты и немного битого фарфора. Закрывают пробирку пробкой с газоотводной трубкой и осторожно нагревают смесь на пламени горелки. Выделяющийся газ поджигают у конца газоотводной трубки – он горит светящимся пламенем.

Химизм процесса:



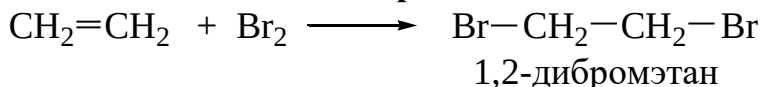
Происходит внутримолекулярная дегидратация спирта.

а) **Реакция горения этилена.**



б) **Присоединение к этилену брома.** Не прекращая нагревать пробирку со смесью спирта и серной кислоты, опускают конец газоотводной трубки в пробирку с бромной водой, которая быстро обесцвечивается вследствие присоединения атомов брома по месту разрыва двойной связи.

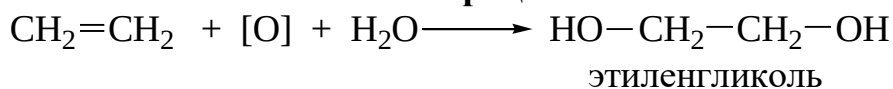
Химизм процесса:



Реакция обесцвечивания водного раствора брома служит качественной реакцией на двойную связь.

в) **Отношение этилена к окислителям.** Не прекращая нагревания пробирки со смесью спирта и серной кислоты, опускают конец газоотводной трубки в пробирку с 3 каплями раствора марганцовокислого калия и 12 каплями воды. Происходит быстрое обесцвечивание раствора марганцовокислого калия. При этом алкен окисляется в двухатомный спирт.

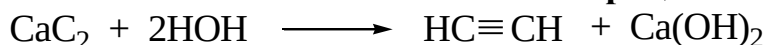
Химизм процесса:



Опыт 3. Получение ацетилена и его свойства

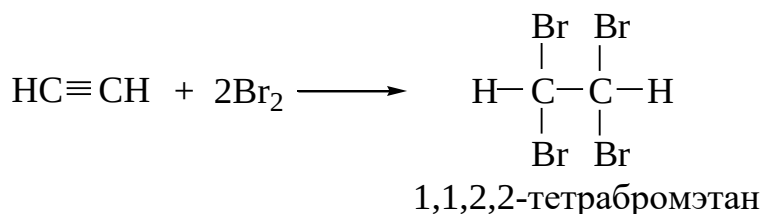
В пробирку помещают маленький кусочек карбида кальция, добавляют 6 капель воды и закрывают пробирку пробкой с газоотводной трубкой, имеющей оттянутый конец. В пробирке бурно выделяется газообразный ацетилен. Поджигают ацетилен у конца газоотводной трубки. Он горит светящимся коптящим пламенем.

Химизм процесса:



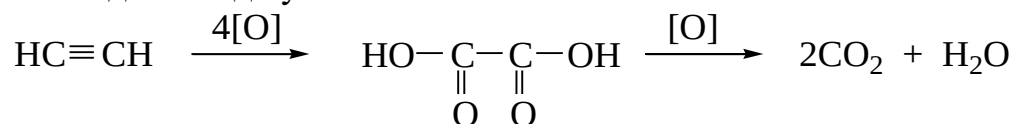
а) **Присоединение к ацетилену брома.** Добавляют в пробирку с карбидом кальция еще 6 капель воды и закрывают ее пробкой с газоотводной трубкой, конец которой опускают в пробирку с бромной водой, которая обесцвечивается вследствие присоединения атомов брома по месту разрыва тройной связи.

Химизм процесса:



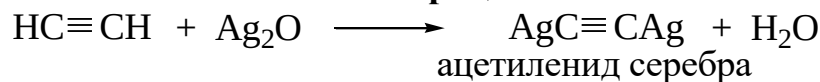
б) **Отношение ацетилена к окислителям.** В пробирку помещают 3 капли марганцовокислого калия и 12 капель воды. В пробирку с кусочками карбида кальция добавляют еще 6 капель воды и закрывают пробкой с газоотводной трубкой, конец которой опускают в приготовленный раствор марганцовокислого калия.

Розовый раствор быстро обесцвечивается: происходит окисление ацетилена по месту разрыва тройной связи с образованием промежуточного продукта окисления – щавелевой кислоты, которая окисляется дальше до углекислого газа:



в) **Образование ацетиленида серебра.** Ацетилен пропускают через аммиачный раствор оксида серебра. В пробирке образуется светло-желтый осадок ацетиленида серебра, который затем становится серым.

Химизм процесса:

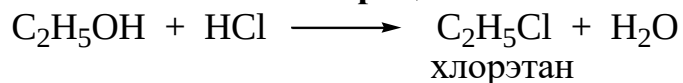


Опыт 4. Получение хлористого этила

В пробирку насыпают мелкие кристаллы хлористого натрия, затем добавляют 9 капель этилового спирта, 9 капель концентрированной серной кислоты и нагревают смесь в пламени горелки.

Время от времени подносят отверстие пробирки к пламени горелки. Выделяющийся хлористый этил загорается, образуя характерное колечко, окрашенное в зеленый цвет.

Химизм процесса:

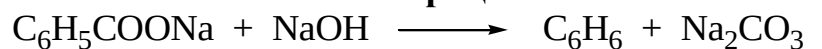


Опыт 5. Получение бензола и его свойства

а) В сухую пробирку помещают немного смеси из бензойнокислого натрия и натронной извести (1:1). Пробирку закрепляют в штативе

горизонтально и закрывают пробкой с газоотводной трубкой, конец которой опускают в другую пробирку с водой. Реакционную пробирку нагревают в пламени горелки. Через некоторое время в приемнике на поверхности воды появляется маслянистое пятнышко бензола.

Химизм процесса:



б) **Действие бромной воды на бензол.** В пробирку помещают 6 капель бромной воды и 6 капель бензола. Содержимое пробирки энергично взбалтывают и дают отстояться. Нижний слой (бромная вода) обесцвечивается, а верхний слой (бензол) окрашивается в коричневатожелтый цвет. Бром легче растворяется в бензоле, чем в воде, и поэтому переходит в верхний слой бензола. Присоединения брома к бензолу в этих условиях не происходит.

в) **Действие марганцовокислого калия.** В пробирку помещают 9 капель воды, 3 капли раствора марганцовокислого калия и 3 капли раствора серной кислоты. К полученному раствору добавляют 3 капли бензола и встряхивают содержимое пробирки. Розовый раствор при этом не обесцвечивается. Одним из важнейших свойств бензола является его устойчивость к действию окислителей.

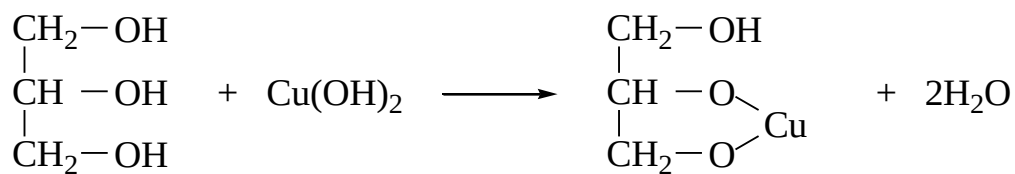
Своеобразие химических свойств бензола объясняется тем, что в его молекуле нет обычных простых и двойных связей. Электронная плотность во всех С – С связях молекулы бензола распределена равномерно.

СПИРТЫ. ФЕНОЛЫ. АЛЬДЕГИДЫ. КЕТОНЫ

Опыт 6. Взаимодействие глицерина с гидроксидом меди (II)

Помещают в пробирку 6 капель раствора сернокислой меди, 6 капель раствора едкого натрия и перемешивают – образуется голубой студенистый осадок гидроксида меди (II). В пробирку добавляют 3 капли глицерина и взбалтывают содержимое. Осадок растворяется и появляется темно – синее окрашивание вследствие образования глицерата меди.

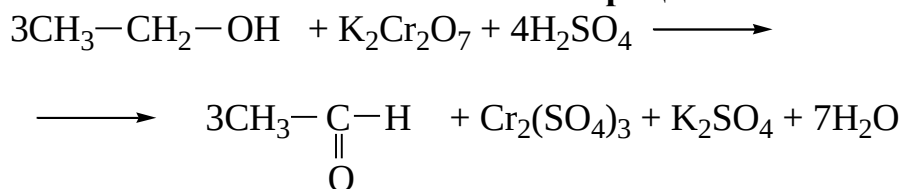
Химизм процесса:



Опыт 7. Окисление этилового спирта хромовой смесью

Окисление спиртов в лабораторных условиях чаще всего осуществляется хромовой смесью. В сухую пробирку помещают 6 капель этилового спирта, добавляют 3 капли раствора серной кислоты и 6 капель раствора двуххромовокислого калия. Нагревают оранжевый раствор над пламенем горелки до начала изменения окраски на синевато — зеленую. Одновременно ощущается характерный запах уксусного альдегида.

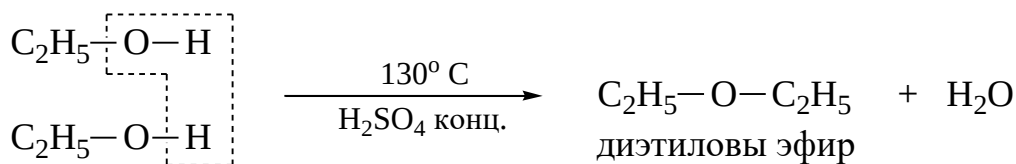
Химизм процесса:



Опыт 8. Получение диэтилового эфира

В сухую пробирку вводят 6 капель этилового спирта и 6 капель серной кислоты. Смесь осторожно нагревают над пламенем горелки до побурения раствора. К горячей смеси очень осторожно добавляют еще 6 капель этилового спирта. Ощущается характерный запах диэтилового эфира.

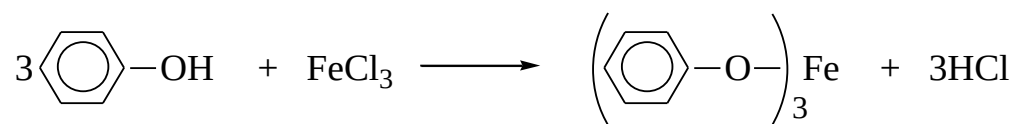
Химизм процесса:



Опыт 9. Реакция фенола с хлорным железом

Помещают в пробирку 6 капель раствора фенола и 3 капли раствора

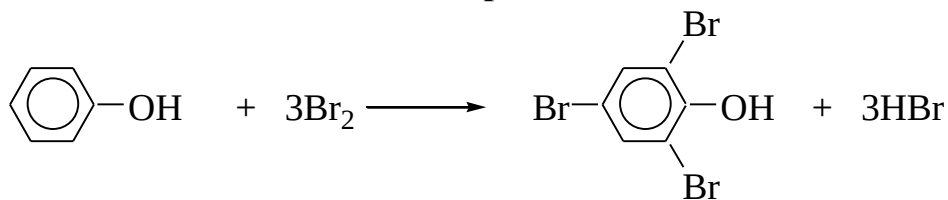
хлорного железа. Появляется интенсивное красно-фиолетовое окрашивание. Фенолы с хлорным железом в водном растворе дают цветную реакцию вследствие образования окрашенного соединения $(C_6H_5O)_3Fe$. Эта реакция служит для качественного открытия фенолов.



Опыт 10. Получение трибромфенола

В пробирку вводят 6 капель бромной воды и добавляют 3 капли раствора фенола. При этом бромная вода обесцвечивается и жидкость мутнеет вследствие образования белого осадка трибромфенола.

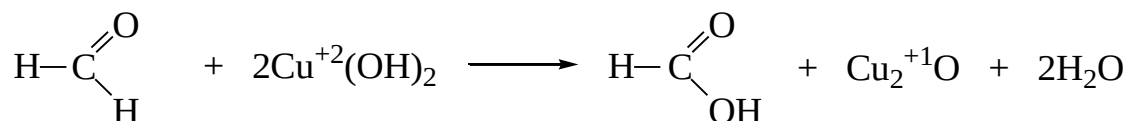
Химизм процесса:



Опыт 11. Окисление альдегидов гидроксидом меди (II)

В пробирку помещают 12 капель раствора едкого натра, разбавляют его 12 каплями воды и добавляют 6 капель раствора сернокислой меди. К выпавшему осадку гидроксида меди (II) прибавляют 3 капли раствора формальдегида и взбалтывают содержимое пробирки. Нагревают над пламенем горелки до кипения только верхнюю часть раствора так, чтобы нижняя часть осталась для контроля холодной. В нагретой части пробирки выделяется желтый осадок гидроксида меди (I) CuOH , переходящий в красный оксид меди (I) Cu_2O , а иногда на стенках пробирки выделяется даже металлическая медь.

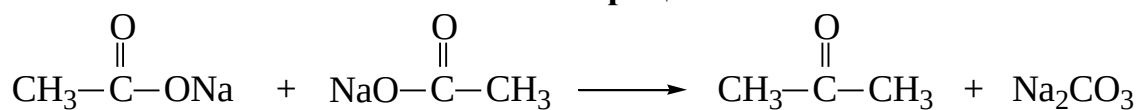
Химизм процесса:



Опыт 12. Получение ацетона из уксуснокислого натрия

В сухую пробирку помещают около 0,3 г обезвоженного уксуснокислого натрия CH_3COONa . Закрывают пробирку пробкой с газоотводной трубкой, нижний конец которой опускают в пробирку с 18-24 каплями воды. Нагревают пробирку с уксуснокислым натрием, сохраняя горизонтальное положение пробирки в пламени горелки. Пары ацетона конденсируются в воде, находящейся во второй пробирке. Ощущается характерный запах ацетона.

Химизм процесса:

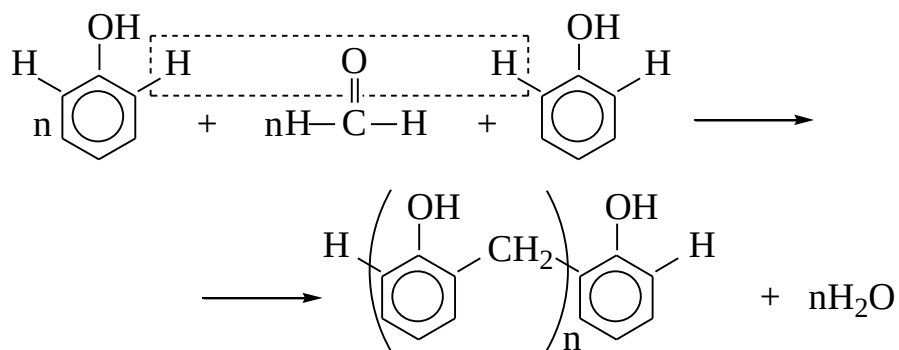


Опыт 13. Получение фенолоформальдегидной смолы

а) **Получение новолачной смолы.** В пробирку помещают 15 капель фенола и 12 капель раствора формальдегида. Нагревают смесь на водяной бане, при этом фенол растворяется. Через 3 мин прибавляют 6 - 9 капель концентрированной HCl и продолжают нагревать до расслоения смеси. Пробирку помещают в стакан с холодной водой. После отстаивания смеси образуются два слоя: вода (верхний слой) и смола (нижний). Сливают водный слой (эмульсию) и быстро выливают смолу на стекло. Образуется твердый продукт, растворимый в ацетоне.

Фенолоформальдегидные смолы получают в результате реакции поликонденсации фенолов с формальдегидом. Фенол (в избытке) с формальдегидом в кислой среде образует термопластичные растворимые новолачные смолы линейного строения.

В общем виде образование новолачной фенолоформальдегидной смолы можно представить схемой:

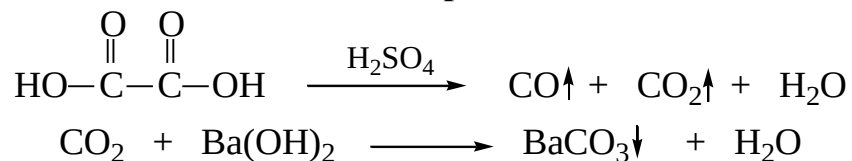


КАРБОНОВЫЕ КИСЛОТЫ И ИХ ПРОИЗВОДНЫЕ

Опыт 14. Разложение щавелевой кислоты при нагревании с концентрированной серной кислотой

В пробирку помещают несколько кристалликов щавелевой кислоты и добавляют 6 капель серной кислоты. Пробирку закрывают пробкой с газоотводной трубкой и нагревают на пламени горелки. Поджигают выделяющийся газ. Газ горит голубоватыми вспышками. После этого конец газоотводной трубки опускают в баритовую воду. Баритовая вода мутнеет.

Химизм процесса:

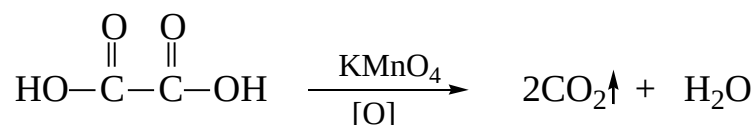


Под действием концентрированной серной кислоты щавелевая кислота, в отличие от других двухосновных кислот, разлагается.

Опыт 15. Окисление щавелевой кислоты марганцовокислым калием

В пробирку помещают несколько кристалликов щавелевой кислоты, добавляют 6 капель марганцовокислого калия и 3 капли серной кислоты. Отверстие пробирки закрывают пробкой с газоотводной трубкой, конец которой опущен в пробирку с баритовой водой. Реакционную смесь нагревают. Розовый раствор марганцовокислого калия обесцвечивается, а в пробирке с баритовой водой появляется белый осадок карбоната бария.

Химизм процесса:

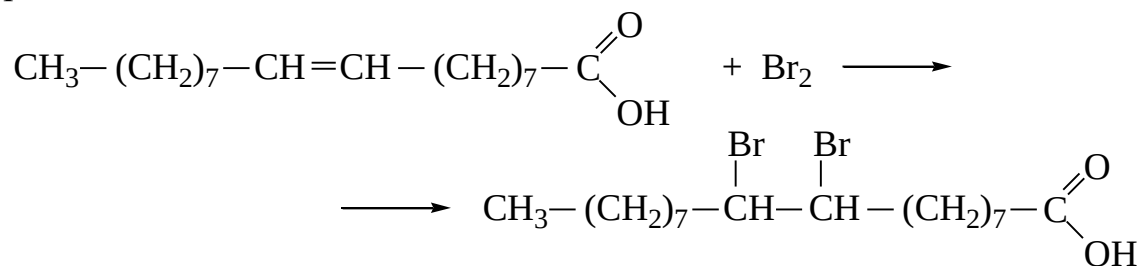


В отличие от высших гомологов щавелевая кислота обладает восстановительными свойствами: она количественно окисляется перманганатом калия в кислом растворе.

На этой реакции щавелевой кислоты основано ее применение в аналитической химии для установления титра перманганата калия.

Опыт 16. Присоединение брома к олеиновой кислоте

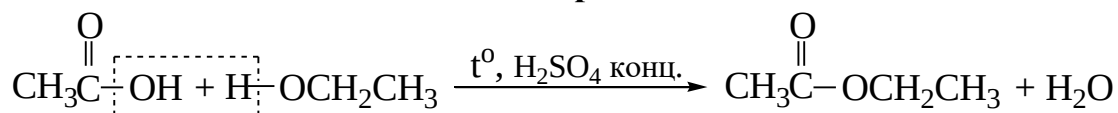
В пробирку вносят 9-12 капель бромной воды, три капли олеиновой кислоты и энергично взбалтывают. Бромная вода обесцвечивается по уравнению:



Опыт 17. Получение уксусноэтилового эфира

В сухую пробирку помещают немного порошка обезвоженного уксуснокислого натрия (высота слоя должна быть 1-1,5 мм) и 9 капель этилового спирта. Добавляют 6 капель концентрированной серной кислоты и осторожно нагревают над пламенем горелки. Вскоре появляется характерный приятный запах уксусноэтилового эфира.

Химизм процесса:

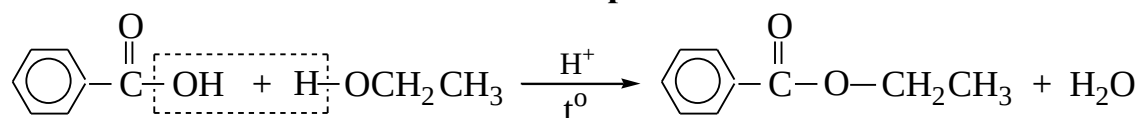


Опыт 18. Получение бензойноэтилового эфира

В пробирку помещают несколько кристалликов бензойной кислоты, прибавляют 12 капель этилового спирта и 6 капель серной кислоты. Содержимое пробирки встряхивают и осторожно нагревают до кипения. Выливают полученную бесцветную жидкость в пробирку с холодной

водой. Ощущается характерный запах бензойноэтилового эфира (этилбензоната). Часть бензойной кислоты, не вошедшей в реакцию, выпадает в осадок.

Химизм процесса:



Опыт 19. Определение степени непердельности жира

Берут 2 пробирки: в одну из них вносят 3 капли растительного масла, в другую – 3 капли расплавленного жира. В обе пробирки прибавляют несколько капель (9 - 15 диэтилового эфира или хлороформа) до растворения жира, а затем приливают из бюретки бромную воду, тщательно взбалтывая содержимое пробирок. Бромную воду приливают до тех пор, пока не появится устойчивая желтая окраска. Определяют, сколько миллилитров бромной воды израсходовано на бромирование твердого и жидкого жира. Делают вывод о степени непердельности взятых жиров.

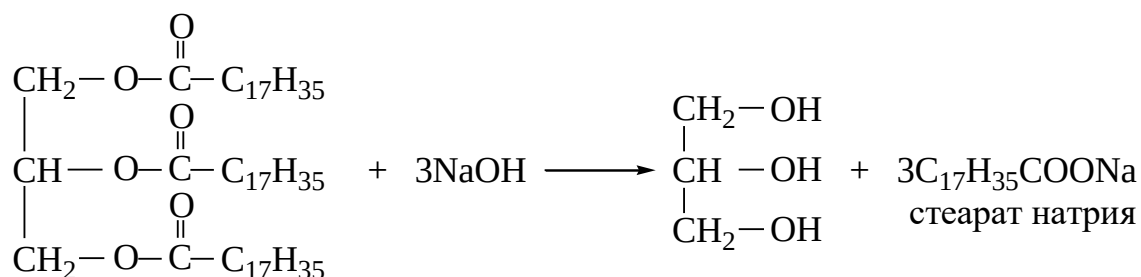
Опыт 20. Получение мыла из жиров

В фарфоровую чашку помещают 6 г жира и приливают 18 капель 6 Н едкого натра. Перемешивают смесь стеклянной палочкой и нагревают до начала кипения. Омыление ведут 3-5 мин, пока жидкость не станет однородной.

Для определения конца омыления помещают в пробирку несколько капель смеси, добавляют 12-15 мл воды и нагревают раствор при встряхивании на пламени горелки. Если смесь растворяется в воде нацело, без капель жира, то омыление можно считать законченным. Если выделяются капли жира, то продолжают нагревать смесь на водяной бане еще несколько минут, а затем снова проверяют полноту омыления.

К полученной густой жидкости добавляют 18-21 мл насыщенного раствора поваренной соли. Жидкость мутнеет, и выделяется слой мыла, всплывающий на поверхность. Дают смеси отстояться, охлаждают. Мыло затвердевает, и его отделяют.

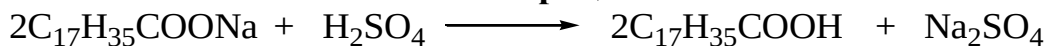
Химизм процесса:



Опыт 21. Выделение свободных жирных кислот из мыла

В пробирку помещают 15 капель раствора мыла, добавляют 3 капли раствора серной кислоты и слегка подогревают содержимое пробирки в пламени горелки. Всплывает белый маслянистый слой свободных жирных кислот, водный раствор осветляется. Содержимое пробирки оставляют для следующего опыта.

Химизм процесса:

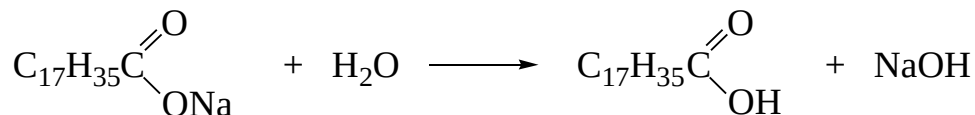


Опыт 22. Гидролиз спиртового раствора мыла

В сухую пробирку помещают кусочек мыла, 12 капель спирта, энергично взбалтывают и добавляют 3 капли фенолфталеина. Окраска раствора не меняется.

К спиртовому раствору мыла прибавляют по каплям дистиллированную воду. По мере прибавления воды появляется розовое окрашивание. Интенсивность окраски постепенно увеличивается.

Химизм процесса:



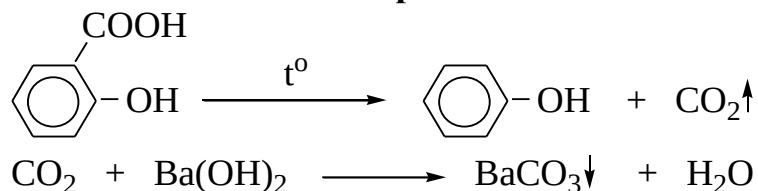
Разбавление спиртового раствора мыла водой вызывает гидролиз мыла. В результате образуются малодиссоциированные жирные кислоты и едкий натр. Розовое окрашивание говорит о появлении в растворе гидроксильных ионов.

Опыт 23 . Термическое разложение салициловой кислоты

В сухую пробирку помещают несколько кристалликов салициловой кислоты, закрывают пробирку пробкой с газоотводной трубкой, конец

которой опускают в заранее приготовленную пробирку с 9 каплями раствора гидроксида бария. Быстро нагревают пробирку с салициловой кислотой. Наблюдается частичное отщепление двуокиси углерода – декарбоксилирование и образование фенола, который определяется по характерному запаху. Выделяющаяся двуокись углерода при прохождении через раствор баритовой воды образует углекислый барий – баритовая вода мутнеет.

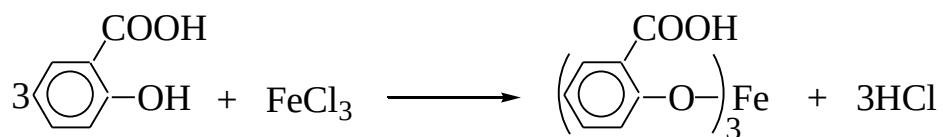
Химизм процесса:



По этой реакции судят о наличии карбоксильной группы в салициловой кислоте.

Опыт 24. Доказательство наличия фенольного гидроксила в салициловой кислоте (цветная реакция с хлорным железом)

Помещают в пробирку несколько кристаллов салициловой кислоты. Прибавляют для растворения 9-12 капель воды и затем 3 капли раствора хлорного железа. Немедленно появляется характерное темно-фиолетовое окрашивание, указывающее на наличие свободного фенольного гидроксила.



Опыт 25. Получение салицилового эфира

Помещают на доньшко сухой пробирки небольшое количество салициловой кислоты, 9 капель этилового спирта и 3 капли концентрированной серной кислоты.

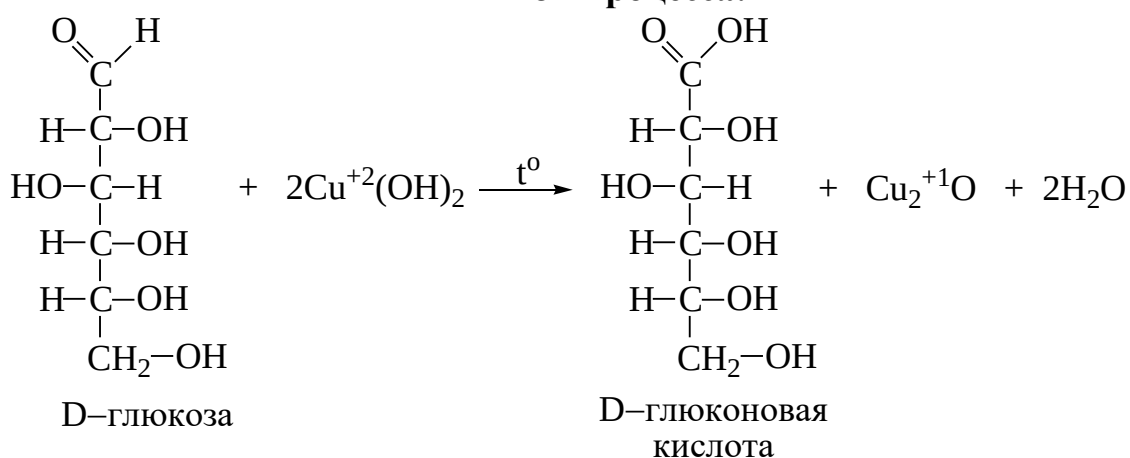
Нагревают осторожно над пламенем горелки, встряхивая пробирку. Через 2-3 мин. появляется плавающая сверху бурая капля жидкости с характерным запахом этилсалицилата.



Опыт 27. Окисление глюкозы гидроксидом меди в присутствии щелочи

К полученному в предыдущем опыте щелочному раствору сахара меди добавляют 15-18 капель воды (высота слоя жидкости должна быть 10-15 мм). Содержимое пробирки нагревают над пламенем горелки, держа пробирку наклонно, так, чтобы нагревалась только верхняя часть раствора, а нижняя оставалась без нагрева (для контроля). При осторожном нагревании до кипения нагретая часть синего раствора окрашивается в оранжево-желтый цвет вследствие образования гидроксида меди (I) CuOH . При более продолжительном нагревании может образоваться красный осадок оксида меди (I) Cu_2O .

Химизм процесса:



Опыт 28. Окисление глюкозы реактивом Фелинга

В пробирку вводят 9 капель раствора глюкозы и 9 капель реактива Фелинга. Держа пробирку наклонно, осторожно нагревают верхнюю часть раствора. При этом нагретая часть раствора окрашивается в оранжево-желтый цвет вследствие образования гидроксида меди (I), который в дальнейшем переходит в красный осадок оксида меди (I). Окисление реактивом Фелинга служит качественной реакцией на глюкозу.

Опыт 29. Окисление глюкозы аммиачным раствором оксида серебра (реакция «серебряного зеркала»)

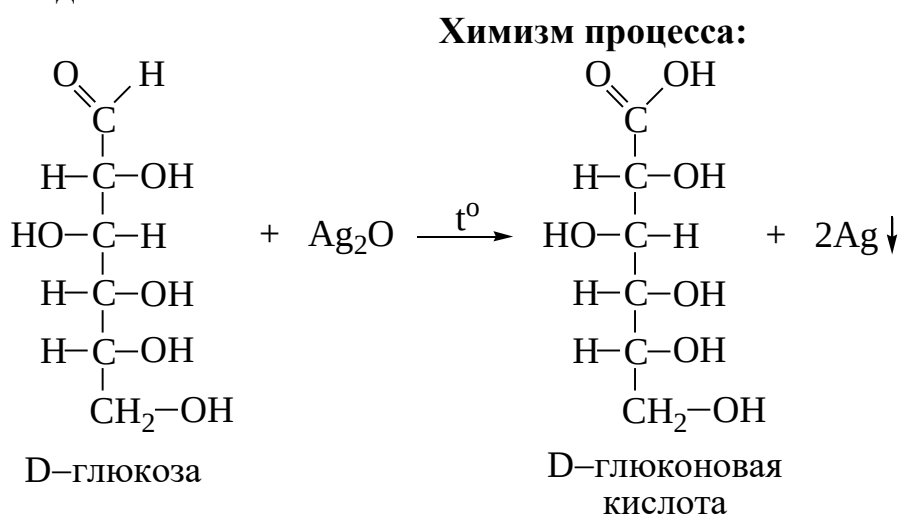
В пробирку помещают 3 капли раствора азотнокислого серебра, 6 капель раствора едкого натра и приливают по каплям раствор аммиака до растворения образовавшегося осадка гидроксида серебра. Затем добавляют 3 капли раствора глюкозы и слегка подогревают содержимое пробирки над пламенем горелки до начала почернения раствора. Далее

реакция идет без нагревания, и металлическое серебро выделяется на стенках пробирки в виде блестящего зеркального налета.

Подобно альдегидам, моносахариды восстанавливают аммиачный раствор оксида серебра с образованием осадка металлического серебра («серебряного зеркала»).

Окисление оксидом серебра в щелочной среде служит качественной реакцией на альдозы.

П р и м е ч а н и е. Пробирку для опыта необходимо тщательно вымыть (обезжирить) – прокипятить со щелочью и промыть водой. Если стенки пробирки грязные, то металлическое серебро выделяется в виде черного осадка.



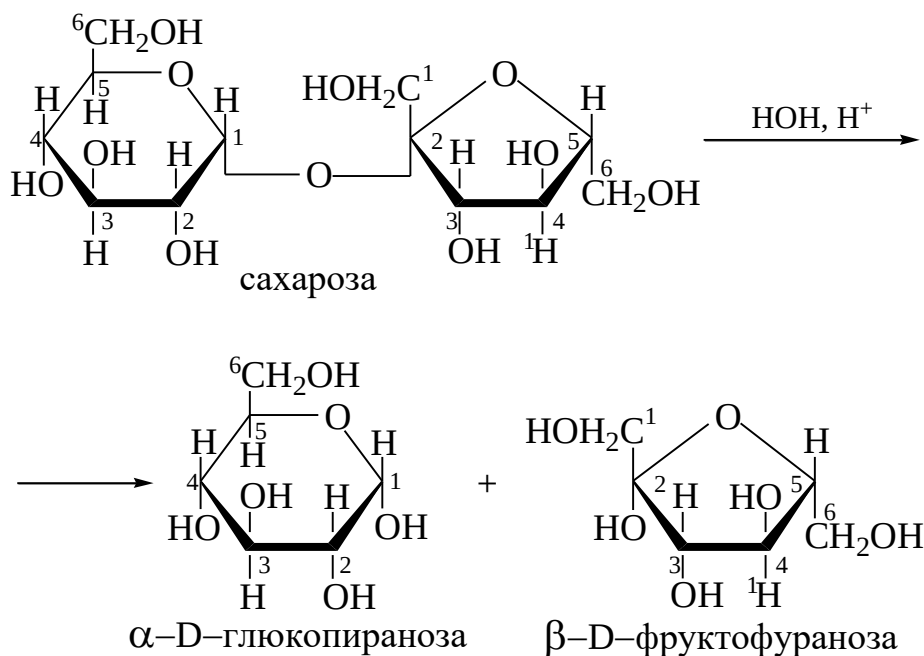
Опыт 30. Кислотный гидролиз сахарозы

В пробирку помещают 15 капель раствора сахарозы, 6-9 капель 2н. HCl, 9 капель воды и осторожно нагревают над пламенем горелки 10-20 мин. Половину раствора отливают в другую пробирку и добавляют в нее 12-15 капель воды. Затем добавляют 3 капли раствора сульфата меди и 3 капли NaOH. Нагревают верхнюю часть синего раствора до кипения. Появляется оранжево-желтое окрашивание, доказывающее образование глюкозы.

К оставшейся части гидролизованного раствора сахарозы (первая пробирка) прибавляют реактив Селиванова и нагревают до кипения. Появляется красноватое окрашивание, указывающее на образование фруктозы. Молекула сахарозы расщепляется при гидролизе на молекулу глюкозы и молекулу фруктозы. Остатки молекул глюкозы и фруктозы связаны при помощи атома кислорода – по типу эфирной глюкозидной

связи (эта связь легко разрывается при гидролизе по месту кислородного мостика).

Химизм процесса:



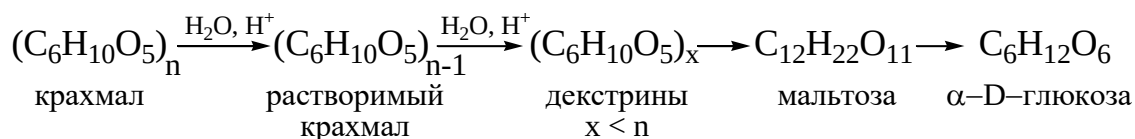
Опыт 31. Кислотный гидролиз крахмала

В 7 пробирок помещают по 9 капель очень разбавленной почти бесцветной йодной воды. В отдельную пробирку наливают 30 капель крахмального клейстера, 9 капель раствора серной кислоты, взбалтывают содержимое и помещают в кипящую водяную баню. Каждые 30 сек. отбирают пипеткой с капиллярным отверстием одну каплю раствора и переносят в очередную пробирку с йодной водой. Последовательные пробы обнаруживают постепенное изменение окраски при реакции с йодом.

Раствор охлаждают, нейтрализуют раствором щелочи по красной лакмусовой бумажке до сильнощелочной реакции, добавляют 3 капли реактива Фелинга и нагревают. Появляется оранжевое окрашивание. Это доказывает, что конечным продуктом гидролиза является глюкоза.

При нагревании с разбавленными минеральными кислотами, а также под влиянием энзимов крахмал подвергается гидролизу. Гидролиз крахмала происходит ступенчато с образованием все более простых углеводов.

Схема постепенного гидролиза крахмала такова:



Первый продукт гидролиза – растворимый крахмал – не образует клейстера, с йодом дает синее окрашивание. При дальнейшем гидролизе образуются декстрины – более простые полисахариды, дающие с йодом окраску от сине-фиолетовой до оранжевой. Мальтоза, а затем глюкоза не изменяют обычную окраску йода.

Опыт 32. Растворение клетчатки в реактиве Швейцера

В пробирку помещают маленький кусочек гигроскопической ваты и добавляют 18 капель реактива Швейцера (аммиачного раствора оксида меди). Содержимое пробирки перемешивают стеклянной палочкой до полного растворения ваты. К полученному вязкому раствору приливают 12 капель воды и вновь перемешивают. При добавлении 3-6 капель концентрированной хлороводородной кислоты выделяется клетчатка в виде белого студенистого осадка. Выделившаяся клетчатка аналогична по составу исходной, но не имеет характерного волокнистого строения. Она выделяется в виде гидратцеллюлозы.

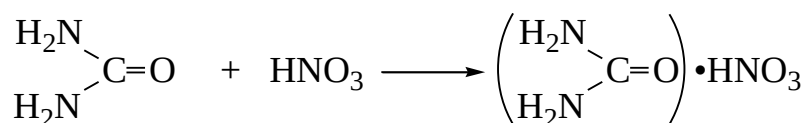
АЗОТСОДЕРЖАЩИЕ СОЕДИНЕНИЯ

Опыт 33. Растворение мочевины и ее азотнокислой соли в воде

В пробирку помещают на кончике микролопатки сухую мочевины и добавляют 6 капель воды. Образуется концентрированный раствор мочевины. Мочевина очень хорошо растворима в воде.

Добавляют к концентрированному раствору мочевины 6 капель концентрированной азотной кислоты и встряхивают содержимое пробирки. Немедленно образуется белый кристаллический осадок труднорастворимой азотнокислой соли мочевины. Переносят кристаллы на предметное стекло и рассматривают под микроскопом.

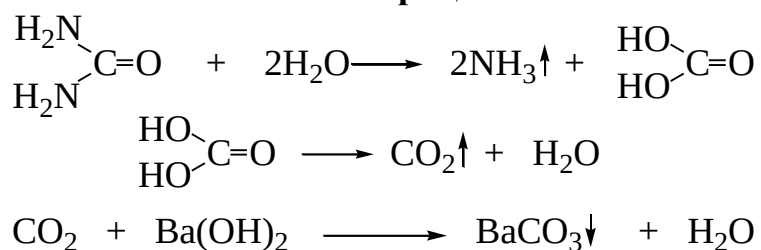
Химизм процесса:



Опыт 34. Гидролиз мочевины

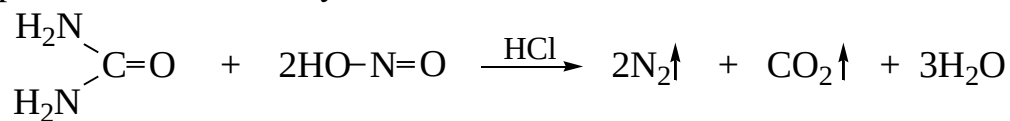
Помещают в пробирку на кончике микролопатки мочевины и добавляют 18-21 капли водного раствора гидроксида бария. Держа пробирку наклонно, раствор кипятят до появления белой мути, вызванной образованием углекислого бария. К отверстию пробирки подносят влажную красную лакмусовую бумажку. Происходит посинение красной лакмусовой бумаги вследствие выделения аммиака.

Химизм процесса:



Опыт 35. Разложение мочевины азотистой кислотой

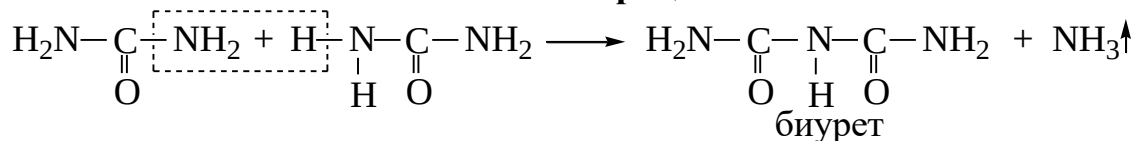
В пробирку помещают 15 капель раствора мочевины, добавляют 6 капель раствора HCl и 12 капель водного раствора азотистокислого натрия. При встряхивании сразу начинается бурное выделение пузырьков газа – азота и углекислого газа.



Опыт 36. Образование биурета из мочевины

Помещают в сухую пробирку на кончике микролопатки мочевины и осторожно нагревают над пламенем горелки. Мочевина вначале плавится, а затем выделяются пузырьки газа – аммиака. Аммиак обнаруживается по посинению красной лакмусовой бумажки, поднесенной к отверстию пробирки. В пробирке образуется белая сплавившаяся масса, состоящая в основном из биурета.

Химизм процесса:



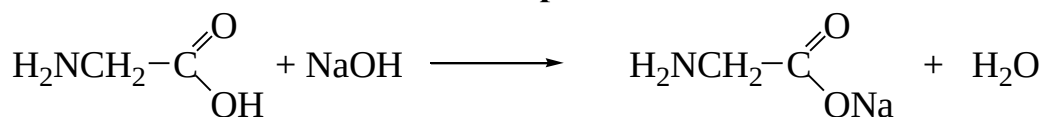
Пробирку охлаждают, добавляют 15 капель дистиллированной воды и кипятят содержимое пробирки. При этом в раствор переходит легко растворимый в воде биурет. Дают отстояться осадку. Затем наносят 6 капель раствора биурета на предметное стекло, прибавляют 6 капель раствора едкого натра и 6 капель раствора сульфата меди. Появляется розовато-фиолетовое окрашивание вследствие образования комплексной соли биурета.

Эта реакция называется биуретовой реакцией. Она является одной из цветных реакций на белки.

Опыт 37. Взаимодействие аминокислоты со щелочью

В две пробирки внести по 3 капли раствора фенолфталеина. В первую налить 0,5 мл дистиллированной воды, во вторую – 0,5 мл раствора аминокислоты. Отметить, что аминокислота не изменяет окраски индикатора. В обе пробирки добавить по 1 капле раствора гидроксида натрия. Малиновая окраска появится лишь в той пробирке, где была вода.

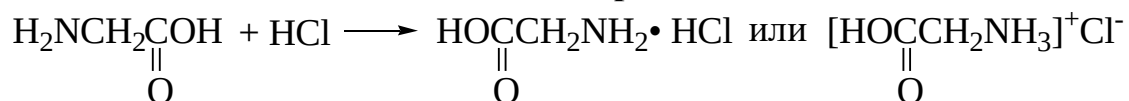
Химизм процесса:



Опыт 38. Взаимодействие аминокислоты с кислотой.

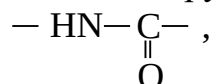
В две пробирки внести по 3 капли раствора метилового оранжевого. В первую налить 0,5 мл дистиллированной воды, во вторую - такое же количество раствора аминокислоты. В обе пробирки добавить по одной капле раствора соляной кислоты. Розовая окраска появляется лишь в той, где была вода.

Химизм процесса



Опыт 39. Цветные реакции на белки

1. Биуретовая реакция. В пробирку помещают 6 капель исследуемого раствора белка, 3 капли раствора щелочи и 3 капли раствора сернокислой меди. Жидкость окрашивается в фиолетовый цвет. Фиолетовая окраска заметна даже в окрашенной водной вытяжке мяса. Биуретовая реакция связана с наличием в белках пептидных группировок



которые обуславливают появление окраски при взаимодействии с солями меди.

2. Ксантопротеиновая реакция. В пробирку вводят 9 капель водного раствора белка и 3 капли азотной кислоты. Появляется белый осадок. При нагревании реакционной смеси раствор и осадок окрашиваются в ярко-желтый цвет. Смесь охлаждают и добавляют 3-6 капель едкого натра. При этом желтое окрашивание переходит в ярко-оранжевое. Ксантопротеиновая реакция связана с наличием в белках ароматических аминокислот. Желтое окрашивание появляется как результат нитрования ароматических ядер. Появление оранжевой окраски определяется образованием более интенсивно окрашенных анионов.

Опыт 40. Обратимое осаждение белков из растворов

В пробирку помещают 6 капель раствора белка, 6 капель насыщенного раствора сульфата аммония и слегка взбалтывают. Появляется муть выпадающего в осадок белка (глобулина). Три капли мутного раствора приливают в другую пробирку с 9 каплями воды и встряхивают. Осадок белка растворяется.

При добавлении к водным растворам белков концентрированных растворов минеральных солей белки осаждаются (высаливаются). Белки при осаждении не изменяют своих свойств и при разбавлении водой вновь переходят в раствор.

Опыт 41. Свертывание белков при нагревании

В пробирку наливают 12 капель раствора белка и нагревают в пламени горелки до кипения. Белок при этом выпадает в виде мути или хлопьев.

Содержимое пробирки слегка охлаждают, добавляют 3 капли раствора сульфата аммония и нагревают до начала кипения. Количество свернувшегося белка при этом увеличивается.

Свертывание белков при нагревании их растворов характерно для большинства из них. Добавление нейтральных солей (сульфат аммония, хлористый натрий) облегчает и ускоряет свертывание белков при нагревании. Свертывание белков – процесс необратимого осаждения, так как белковые молекулы при этом меняют свою структуру.

Опыт 42. Осаждение белков концентрированными минеральными кислотами

В пробирку наливают 6 капель концентрированной азотной кислоты и осторожно, наклонив пробирку, по стенке добавляют 6 капель раствора белка. Через несколько секунд на границе раздела белка и кислоты образуется кольцо свернувшегося белка. При встряхивании количество свернувшегося белка увеличивается.

Такой опыт повторяется и с хлороводородной кислотой. Осадок, выпавший при действии этой кислоты, при встряхивании растворяется.

Концентрированные минеральные кислоты образуют с белками солеобразные соединения и одновременно вызывают свертывание белков. В большинстве случаев выпавший осадок растворим в избытке концентрированной кислоты (кроме азотной).

КОНТРОЛЬНЫЙ ТЕСТ

1. Общая формула предельных одноатомных спиртов:
1) $C_nH_{2n}OH$; 2) $C_nH_{2n+1}OH$; 3) $C_nH_{2n-1}OH$;
2. Спирты могут быть получены:
а) дегидрированием алканов;
б) перегонкой нефти;
в) гидратацией алкенов;
г) гидратацией алкинов.
3. Спирты имеют сравнительно высокие температуры кипения за счет:
а) высокой их вязкости;
б) большой молекулярной массы;
в) высокой плотности;
г) водородных связей между молекулами.
4. Число первичных спиртов, имеющих формулу C_4H_9OH , равно:
а) четырем; б) трем; в) двум; г) одному.
5. Наличие гидроксигруппы обуславливает такой вид изомерии спиртов, как изомерия:
а) положения кратной связи;
б) углеродного скелета;
в) положения функциональной группы;
г) цис-, транс-.
6. В названиях спиртов используют суффикс:
а) –ол; б) –ил; в) –ин; г) –ан.
7. Древесный спирт – это:
а) этанол; б) пропанол; в) изопропанол; г) метанол.
8. В отличие от фенолов, спирты не реагируют с:
а) металлами; б) карбоновыми кислотами;
в) кислородом; г) щелочами.
9. Многоатомные спирты можно обнаружить реакцией с:
а) металлами; б) гидроксидом меди (II);
в) хлоридом железа (III); г) соляной кислотой.
10. В молекулах фенолов функциональная гидроксильная группа

связана с:

- а) sp^3 –гибридным углеродным атомом;
- б) атомом углерода при двойной связи;
- в) атомом углерода бензольного кольца;
- г) sp –гибридным углеродным атомом.

11. Влияние бензольного кольца на гидроксогруппу приводит к тому, что фенолы проявляют:

- а) основные свойства;
- б) кислотные свойства;
- в) амфотерные свойства;
- г) свойства сильных электролитов.

12. Число изомерных фенолов состава C_7H_7OH равно:

- а) одному; б) двум; в) трем; г) четырем.

13. Фенол C_6H_5OH имеет название:

- а) бензойная кислота; в) карболовая кислота;
- б) бензиловый спирт; г) анилин.

14. Фенолы можно обнаружить реакцией с:

- а) гидроксидом меди (II); в) щелочами;
- б) металлами; г) хлоридом железа (III).

15. Общая формула предельных одноатомных спиртов:

- а) $C_nH_{2n}O$ в) $C_nH_{2n}OH$
- б) $C_nH_{2n+1}OH$ г) $C_nH_{2n+2}OH$

16. Виды изомерии, характерные для спиртов:

- а) углеродного скелета в) по положению гидроксильной группы
- б) межклассовая г) геометрическая, или цис – транс изомерия

17. Функциональной группой спиртов являются:

- а) гидроксил в) карбонил
- б) карбоксил г) фенил

18. Изомерами бутанола – 1 являются:

- а) бутанол – 2 в) 2 – метилбутанол – 2
- б) 2 – метилпропанол – 2 г) 2 – метилпропанол – 1

19. Спирты имеют сравнительно высокие температуры кипения за счет:

- а) высокой их вязкости в) большой молекулярной массы
- б) высокой плотности г) водородных связей между молекулами

20. Наличие гидроксогруппы обуславливает такой вид изомерии спиртов, как изомерия:

- а) положения кратной связи в) углеродного скелета

б) положения функциональной группы г) цис-, транс-

21. В названиях спиртов используют суффикс:

а) –ол; б) –ил; в) –ин; г) –ан.

22. Древесный спирт – это:

а) этанол; б) пропанол; в) изопропанол; г) метанол.

23. В отличие от фенолов, спирты не реагируют с:

а) металлами в) карбоновыми кислотами

б) кислородом г) щелочами

25. Многоатомные спирты можно обнаружить реакцией с:

а) металлами в) гидроксидом меди (II)

б) хлоридом железа (III) г) соляной кислотой

26. Соединения
$$\begin{array}{ccccccc} & & C_2H_5 & & O & & \\ & & | & & || & & \\ CH_3 - & CH & - & CH & - & CH_2 & - & C \\ & | & & & & & & \backslash \\ & CH_3 & & & & & & H \end{array}$$
 называется:

а) 4 – метил – 3 – этилбутаналь в) 4 – метил – 3 – этилпентаналь

б) 2 – метил – 3 – этилпентаналь г) 2 – метил – 3 – этилпентанон – 1

27. Соединение
$$\begin{array}{ccccccc} & & & & CH_3 & & \\ & & & & | & & \\ CH_3 - & CH & - & C & - & C & - & CH_3 \\ & | & & || & | & & & \\ & CH_2 & & O & CH_3 & & & \\ & | & & & & & & \\ & CH_3 & & & & & & \end{array}$$
 называется:

а) 2-этил – 4,4 – диметилпентанон – 3

б) 2,2 – диметил -4 – этилпентанон – 3

в) 2,2 – диметил – 4 – этилпентанол – 3

г) 2,2,4 – триметилгексанон

28. Изомерами бутанала является:

а) бутанол – 1 в) бутанол – 2

б) бутанон г) 2- метилпропаналь

29. Установите соответствие качественных реакций классу органических соединений:

1. взаимодействие с бромной водой

а) альдегиды

2. реакция с хлоридом железа (III)

б) фенолы

3. реакция «серебряного зеркала»

в) алкены

г) гидратацией этилена

40. Фенол C_6H_5OH имеет название:

- а) бензойная кислота; в) карболовая кислота;
- б) бензиловый спирт; г) анилин.

41. Число изомерных фенолов состава C_7H_7OH равно:

- а) одному; б) двум; в) трем; г) четырем.

42. Фенолы можно обнаружить реакцией с:

- а) гидроксидом меди (II); в) щелочами;
- б) металлами; г) хлоридом железа (III).

43. Влияние бензольного кольца на гидроксогруппу приводит к тому, что фенолы проявляют:

- а) основные свойства;
- б) кислотные свойства;
- в) амфотерные свойства;
- г) свойства сильных электролитов.

44. Качественной реакцией на фенолы является реакция с

- а) хлоридом железа (III)
- б) гидроксидом меди(II) (при комнатной температуре)
- в) гидроксидом меди(II) (при комнатной нагревании)
- г) бромной водой

45. При взаимодействии фенола с избытком брома образуется:

- а) 2 – бромфенол
- б) 4 – бромфенол
- в) бромбензол
- г) 2,4,6 – трибромфенол

46. Фенолят натрия образуется при взаимодействии фенола с:

- а) металлическим натрием в) гидроксидом натрия
- б) хлоридом натрия г) карбонатом натрия

47. Фенол проявляет:

- а) нейтральные свойства
- б) слабые кислотные свойства
- в) сильные кислотные свойства
- г) основные свойства

48. Уксусный альдегид можно получить из:

- а) пропилена; б) ацетилен; в) бутана; г) этана.

49. Для альдегидов нехарактерен такой вид изомерии, как изомерия:

- а) углеродного скелета;
- б) положения функциональной группы.

50. Изомерами являются:

- а) этаналь и пропаналь;
- б) бутаналь и пентаналь;
- в) пентаналь и 2-метилбутаналь;
- г) пропаналь и бутаналь.

51. Для названия альдегидов используют суффикс:

- а) –ол;
- б) –ил;
- в) –ен;
- г) –аль.

52. Ацетальдегид – это:

- а) метаналь;
- б) этаналь;
- в) пропаналь ;
- г) бутаналь.

53. При восстановлении альдегидов водородом образуются:

- а) алканы;
- б) карбоновые кислоты;
- в) спирты;
- г) эфиры.

54. Альдегиды можно обнаружить с помощью:

- а) кислот;
- б) бромной воды;
- в) щелочей;
- г) аммиачного раствора оксида серебра.

55. Продуктами окисления альдегидов являются:

- а) спирты
- б) карбоновые кислоты
- в) кетоны
- г) алкины

56. При гидрировании кетонов образуются:

- а) первичные спирты
- б) альдегиды
- в) вторичные спирты
- г) карбоновые кислоты

57. Альдегиды не взаимодействуют с:

- а) гидроксидом меди (II) при нагревании
- б) гидроксидом натрия
- в) цианистоводородной кислотой
- г) водородом¹.

58. Функциональная группа карбоновых кислот называется:

- 1) гидроксил;
- 2) карбонил;
- 3) ацил;
- 4) карбоксил.

59. Для карбоновых кислот характерна изомерия:

- 1) углеродного скелета;
- 2) положения функциональной группы.
- 3) цис-транс изомерия;
- 4) положения кратной связи.

60. Изомерами являются:

- 1) валериановая и α -метилмасляная кислоты;
- 2) капроновая и пропионовая кислоты;
- 3) муравьиная и уксусная кислоты;
- 4) уксусная и масляная кислоты.

61. Для названия карбоновых кислот используют суффикс:

- 1) –аль; 2) –ол; 3) –овая; 4) –илен.

62. Изомерами бутановой кислоты являются

- а) Пентановая кислота
- б) 2 – метилпропановая кислота
- в) метиловый эфир пропановой кислоты
- г) этиловый эфир уксусной кислоты

63. Формиаты – это соли

- а) муравьиной кислоты
- б) масляной кислоты
- в) уксусной кислоты
- г) пропионовой кислоты

64. К высшим жирным кислотам относятся

- а) масляная кислота
- б) стеариновая кислота
- в) пальмитиновая кислота
- г) олеиновая кислота

65. Двухосновной предельной является

- а) бензойная кислота
- б) щавелевая кислота
- в) фумаровая кислота
- г) молочная кислота

66. Расположите кислоты в порядке возрастания силы

- а) пропионовая кислота
- б) уксусная кислота
- в) 2 – хлоруксусная кислота
- г) трихлоруксусная кислота

67. Оксикислотами являются

- а) молочная кислота
- б) пировиноградная кислота
- в) D – винная кислота
- г) аланин

68. При взаимодействии акриловой кислоты с хлороводородом образуется

- а) пропионовая кислота
- б) 2 – хлорпропионовая кислота
- в) 3 – хлорпропионовая кислота
- г) 1 – хлорпропионовая кислота

69. При гидрировании олеиновой кислоты образуется

- а) стеариновая кислота
- б) пальминовая кислота
- в) линолевая кислота
- г) линоленовая кислота

70. При взаимодействии масляной(бутановой) кислоты с хлором

образуется

- а) хлорангидрид масляной кислоты
- б) α – хлоромасляная кислота
- в) β – хлоромасляная кислота
- г) γ – хлоромасляная кислота

71. Ацетат натрия образуется при взаимодействии уксусной кислоты с

- а) металлическим натрием
- б) гидроксидом натрия
- в) хлоридом натрия
- г) карбонатом натрия

72. Отличить муравьиную кислоту от других карбоновых кислот можно по реакции с

- а) NaOH
- б) C_2H_5OH
- в) Ag_2O
- г) Na

73. Каким реактивом можно распознать муравьиную кислоту среди других кислот:

- а) раствором хлорида железа (III)
- б) раствором лакмуса
- в) раствором фенолфталеина
- г) аммиачным раствором нитрата серебра

74. В чем проявляются двойственные функции муравьиной кислоты:

- а) в реакциях за счет карбоксильной и альдегидной групп,
- б) при диссоциации кислоты в растворе,
- в) в реакции с аммиачным раствором нитрата серебра,
- г) при окислении указанного соединения как альдегида до угольной кислоты?

75. Чем объяснить усиление кислотных свойств (повышение степени диссоциации) у галогензамещенных карбоновых кислот:

- а) влиянием карбоксигруппы на радикал,
- б) влиянием углеводородного радикала, смещающего электронную плотность на карбоксил,
- в) влиянием атома галогена, смещающего к себе электронную плотность связей C — C,
- г) влиянием гидроксильной группы карбоксила, легко отщепляющей ион

водорода?

Литература

1. И.И. Грандберг. Органическая химия. М.: Дрофа, 2001.
2. М.- Г.А. Швехгеймер, К.И. Кобраков. Органическая химия. М.: Высшая школа, 1994.
3. А. Раймс, К. Смит, Р. Уорд. М.: Мир, 1983.
4. В.Н. Заплишний. Органическая химия. Краснодар, 1999.
5. Р. Моррисон, Р Бойд. Органическая химия. М.: Мир, 1974.
6. В.М. Потапов. Стереохимия. М.: Химия, 1976.
7. А.И. Артеменко. Органическая химия. М.: Высшая школа, 2000.
8. У. Слейбо, Т. Персонс. Общая химия. М.: Мир, 1979.
9. В.А. Пальм. Введение в теоретическую органическую химию М.: Высшая школа, 1974.
10. Тырина С. М. Углеводороды и их кислородсодержащие производные: учебно-методическое пособие.- Волгоград ИПК ФГОУ ВПО ВГСХА «НИВА», 2008.-92.

Для заметок

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3	
Углеводороды	5	
Спирты, простые эфиры, фенолы		14
Альдегиды и кетоны	20	
Карбоновые кислоты	24	
Углеводы	27	
Азотсодержащие соединения		29
Задания для контрольных работ		31
Список литературы	62	

В.Е. Древин
Л.В. Андрееenko
Н.А. Филимонова
И.А. Бочкова

ОРГАНИЧЕСКАЯ ХИМИЯ

Учебно-методическое пособие для студентов очной формы обучения направления: «Технология производства и переработки сельскохозяйственной продукции».

В авторской редакции

Компьютерная верстка

Подписано в печать . Формат 60х84 ^{1/16}.
Усл. печ. л. 4. Тираж 50. Заказ
ИПК ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ «Нива».
400002, Волгоград, пр. Университетский, 26.

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Департамент координации деятельности организаций в сфере
сельскохозяйственных наук
Федеральное государственное бюджетное образование
учреждение высшего образования
Волгоградский государственный аграрный университет
Факультет перерабатывающих технологии и пищевых систем
Кафедра «Химия и микробиология»**

**Г.Л. Гиззатова
М.Е. Спивак.
И. А. Бочкова**

**Методические указания по проведению лабораторных занятий по
учебной дисциплине «Пищевая микробиология» для обучающихся по
направлению подготовки 19.03.02 «Технология хлеба, кондитерских и
макаронных изделий»**

**Волгоград
Волгоградский ГАУ
2025**

УДК
ББК
М-

Гульнара Линуровна Гиззатова

Методические указания по проведению лабораторных занятий по дисциплине « Пищевая микробиология» для обучающихся по направлению подготовки 19.03.02 «Технология хлеба, кондитерских и макаронных изделий»/ Г.Л. Гиззатова, М.Е. Спивак, И. А. Бочкова – Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2025. – 49 с.

© ФГБОУ ВО Волгоградский
государственный аграрный
университет, 2025

© Гиззатова Г.Л., Спивак М.Е,
Бочкова И. А. 2025

Введение

Микроорганизмы играют важную роль в пищевых производствах. На использовании микробиологических процессов основаны такие отрасли как хлебопечение, виноделие, производство молочных и мясных продуктов, сохранение и переработка плодоовощной продукции.

Основная цель дисциплины «Микробиология, санитария и гигиена»:

- дать представление о микроорганизмах, их роли в формировании микробиологии сырья и готовых продовольственных товаров всех групп;
- сформировать санитарно-гигиенические требования, предъявляемые к продовольственным товарам и торговым предприятиям, хранению, транспортировке и реализации;
- сформировать понимание роли специалиста в сохранении целостности и безопасности продовольственных товаров, а также о потерях продовольственных товаров из-за микробной порчи.

В результате изучения данной дисциплины студент должен знать:

- морфологию представителей разных групп микроорганизмов;
- методику и правила работы с микроорганизмами;
- подходы к изучению физиологии микроорганизмов;
- влияние условий внешней среды на рост и образование различных продуктов жизнедеятельности микроорганизмов;
- какие группы микроорганизмов вызывают порчу тех или иных пищевых продуктов;
- физиологию и биохимию микроорганизмов, встречающихся на пищевом сырье и готовых продуктах;
- микробиологию всех основных групп пищевых продуктов;
- уметь проводить контроль безопасности важнейших продовольственных товаров.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций: ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 07.

Занятие № 1

Правила по технике безопасности при работе в микробиологической лаборатории

Запрещается входить в лабораторию в головных уборах и верхней одежде.

Работать необходимо в хлопчатобумажном халате.

Рабочее место и микроскоп закрепляется за студентом на весь период сессии. На лабораторных столах нельзя иметь посторонних вещей.

Соблюдать чистоту и опрятность при работе в лаборатории, особенно с живыми микробами.

Посуду, инструменты, отработанный материал подвергать стерилизации или дезинфекции.

В лаборатории нельзя пить, есть, курить.

Не зажигать спиртовку от спиртовки (взрывоопасно). Не бросать горящих спичек.

Без разрешения преподавателя или лаборанта не включать электроприборы и аппаратуру. О неисправности приборов сообщать преподавателю.

Соблюдать осторожность при работе с химическими и другими реактивами.

После завершения микроскопирования протереть объективы и убрать микроскопы в шкаф.

После окончания работы и уборки рабочего места руки протереть дезинфицирующим раствором и тщательно вымыть с мылом.

Работать в лаборатории разрешается только после ознакомления с настоящими правилами.

Занятие № 2

Приготовление и стерилизация питательных сред, посуды для проведения микробиологического анализа

Цель работы: Ознакомиться с требованиями, предъявляемыми к питательным средам, с различными классификациями и химическим составом питательных сред, правилами их приготовления и целью использования. Приобрести навыки подготовки посуды для проведения микробиологических исследований. Ознакомиться с различными способами стерилизации

питательных сред, посуды, инструментов, с устройством парового стерилизатора и принципом его работы.

Оборудование, материалы: Стерилизатор; сушильный шкаф; посуда: чашки Петри; градуированные пипетки на 1 мл, пробирки, плоскодонные конические или круглодонные колбы разного объема; штатив для пробирок; ватно-марлевые пробки; пергаментная бумага; ножницы; вата, нитки, марля, агар-агар; сухие питательные среды.

Питательные среды

Разнообразные питательные вещества, в которых нуждаются микроорганизмы и которые используются ими для синтеза основных компонентов клетки, роста, размножения и для получения энергии называются **питательными веществами**, а среда, содержащая питательные вещества, является **питательной средой**.

Требования, предъявляемые к питательным средам

1. *В среде должны быть все необходимые для роста и развития химические элементы;*
2. *Среда должна быть сбалансирована по химическому составу. Это значит, что соотношение химических элементов питательной среды и главным образом соотношение органогенных элементов - C:N должно примерно соответствовать этому соотношению в клетке;*
3. *Среды должны иметь достаточную влажность, обеспечивающую возможность диффузии питательных веществ в клетку. Для грибов эта влажность обеспечивается содержанием влаги в субстрате не менее 12 %, для бактерий – не менее 20 %.*
4. *Среда должна иметь определенное значение pH среды. Среди микроорганизмов различают **ацидофилы** (кислотолюбивые микроорганизмы), **алкалофилы** (щелочелюбивые микроорганизмы) и **нейтрофилы** (лучше всего растут в нейтральной среде с pH около 7,0). К ацидофилам относятся грибы и дрожжи. Большинство бактерий – нейтрофилы, для которых активная кислотность среды около 4 ед. pH является губительной. Следует помнить, что при стерилизации среды и в процессе культивирования микроорганизмов, кислотность среды может сильно изменяться.*
5. *Среды должны быть изотоничными для микробной клетки, т. е. осмотическое давление в среде должно быть таким же, как внутри клетки.*

6. *Среды должны обладать определенным окислительно-восстановительным потенциалом (r_{h_2})*, определяющим насыщение ее кислородом. По шкале от 0 до 41 этим индексом можно обозначить любую степень аэробности: насыщенный кислородом раствор обозначают $r_{h_2}=41$, насыщенный водородом $r_{h_2}=0$. Облигатные анаэробы размножаются при r_{h_2} не выше 5, аэробы – не ниже 10.

7. *Среды должны быть стерильными*, что обеспечивает рост чистых культур микроорганизмов.

Классификация питательных сред

По ***консистенции*** питательные среды делятся на жидкие, плотные и сыпучие.

Жидкие среды применяются для накопления биомассы или продуктов обмена микроорганизмов, для обновления долго хранящихся культур, для поддержания и хранения тех чистых культур, которые плохо растут на плотных средах.

Плотные среды необходимы для выделения и описания культуральных свойств чистых культур микроорганизмов, так как на них можно получить изолированные колонии (*колония* - популяция микроорганизмов, выросших из одной клетки). Плотные питательные среды используются также для количественного учета микроорганизмов в пищевых продуктах, других объектах внешней среды и для хранения чистых культур.

Плотные среды готовятся из жидких путем добавления гелеобразующих веществ: агар-агара, желатина, геля кремнекислого (силикагеля).

Лучшим гелеобразующим веществом является *агар-агар*, получаемый из водорослей. А также *желатин* – это вещество белковой природы, которое получается из костей и хрящей животных при их вываривании, поэтому многие микроорганизмы используют желатин в качестве питательного субстрата и к концу культивирования среда с желатином разжижается.

Сыпучие среды применяют в основном в промышленной микробиологии. К таким средам относятся разваренное пшено, отруби, кварцевый песок, смоченный питательным раствором. Такие среды используются для культивирования аэробных микроорганизмов.

По ***происхождению и составу*** питательные среды делятся на натуральные (естественные), синтетические (искусственные) и полусинтетические.

Натуральные среды готовятся из продуктов животного и растительного происхождения. Они содержат все ингредиенты, необходимые для роста и развития микроорганизмов. Основным недостатком этих сред является то, что

они имеют сложный и непостоянный состав. Натуральные среды используют для выращивания микроорганизмов, накопления биомассы, хранения чистых культур, но они мало пригодны для изучения обменных процессов микроорганизмов.

Синтетические среды имеют в своем составе химически чистые органические и неорганические соединения в строго указанных концентрациях. По набору компонентов синтетические питательные среды могут быть сложными (среды для выращивания молочнокислых бактерий) и довольно простыми. Такие среды применяются для исследования обмена веществ, выяснения закономерностей роста или биосинтеза какого-либо метаболита и т.д. Наиболее часто в практической работе используют синтетическую среду Чапека.

Полусинтетические среды в своем составе содержат химически чистые органические и неорганические вещества, (как и в синтетических средах) и вещества растительного или животного происхождения в качестве факторов роста для ускорения роста и развития микроорганизмов.

По **назначению** среды делятся на универсальные (основные), избирательные (накопительные, элективные) и дифференциально-диагностические.

Универсальные среды используются для выращивания многих видов микроорганизмов. К универсальным средам, используемым для выращивания бактерий, относятся мясопептонный агар и бульон (МПА, МПБ), среда для определения количества мезофильных аэробных и факультативно-анаэробных микроорганизмов (среда для определения КМАФАнМ). Грибы и дрожжи хорошо растут на не охмеленном пивном сусле, сусло-агаре (СА), среде Сабуро.

Избирательные среды обеспечивают развитие только определенных микроорганизмов или группы родственных видов и непригодны для роста других. В такие среды, как правило, добавляют вещества, избирательно подавляющие развитие сопутствующей микрофлоры. Избирательные среды применяют для выделения определенных микроорганизмов из мест их естественного обитания и для получения накопительных культур.

Дифференциально-диагностические среды используются для определения видовой принадлежности исследуемого микроба, основываясь на особенностях его обмена веществ. Примером таких сред является плотная среда Эндо, применяемая для определения бактерий группы кишечной палочки.

Методы стерилизации питательных сред, посуды, инвентаря

Стерилизацией или обеспложиванием (*sterilis* – бесплодный) называется полное уничтожение микроорганизмов в питательных средах, посуде и других объектах. Стерилизация должна обеспечивать уничтожение всей микрофлоры,

патогенной и непатогенной, присутствующей в данном объекте. Она не должна приводить к порче материала или изменению его физического или химического состояния. Поэтому в зависимости от физических свойств стерилизуемых объектов и цели стерилизации применяют различные методы обеспложивания: горячие (влажная, дробная, сухая стерилизация) и холодные (механическая стерилизация, ионизация, стерилизация ультразвуком, ультрафиолетовыми лучами). Основное значение имеет тепловое воздействие на объект.

Методы стерилизации:

а) горячий метод:

1. прокаливание.
2. стерилизация сухим жаром ($t\ 160...170\ ^\circ\text{C} - 2\ \text{ч}$).
3. стерилизация тягучим паром (на водяной бане) по 30 мин 3 дня.
4. автоклавирование (давление 1,5 атм, $t\ 122\ ^\circ\text{C} - 20\ \text{мин}$).
5. пастеризация ($t\ 65...80\ ^\circ\text{C} - 30\ \text{мин}$) с быстрым охлаждением.

б) холодный метод:

1. стерилизация фильтрованием (мелкопористые фильтры).
2. стерилизация бактерицидной лампой.

Приготовление посуды для проведения микробиологического анализа

Для проведения микробиологического анализа используют чашки Петри, которые герметично упаковываются в пергаментную бумагу и стерилизуются. Пипетки на $1\ \text{см}^3$ закрывают ватными тампонами и также заворачивают в бумагу. Колбы закрывают ватно-марлевыми пробками и сверху делают колпачки из пергаментной бумаги.

Стерилизация посуды осуществляется в автоклаве при избыточном давлении 0,1 МПа в течение 30...40 минут или сухим жаром в сушильном шкафу или печи Пастера при $165...170\ ^\circ\text{C}$ в течение 1...1,5 часа.

Стерильную посуду следует хранить в плотно закрывающихся шкафах или ящиках с крышками в течение не более 30 суток.

Техника приготовления препарата

1. Обезжиривание предметного стекла (стекло обезжиривают кусочком сухого мыла). Мыло убирают ватой.
2. На стекло наносят каплю водопроводной воды.
3. Прокаленной микробиологической петлей берут из чашки Петри небольшое количество микробной массы и тщательно растирают, затем высушивают в верхней части пламени горелки.
4. Фиксация (необходимо дважды провести стекло в пламени горелки).

5. Окрашивание препарата проводится фуксином (3 мин), метиленовым синим 7 мин.
6. Избыток красителя смывают водопроводной водой.
7. Высушивание.
8. Нанесение капли иммерсионного масла.
9. Работа с микроскопом. Иммерсионная система микроскопа.

Занятие № 3

Устройство микроскопа и правила работы с ним

Цель работы: Изучить устройство светового биологического микроскопа и освоить правила работы с ним. Ознакомиться с различными видами микроскопии.

Оборудование, материалы: Микроскоп; бактериологические петли; предметные стекла; спиртовка; иммерсионное масло.

Устройство микроскопа и правила работы с ним

Микроскоп (от греч. micros – малый и scorio – смотрю) – это оптический прибор, состоящий из трех основных частей: механической, оптической и осветительной.

Устройство микроскопа. Схема светового биологического микроскопа представлена на рис. 1.

Механическая часть или штатив состоит из ножки, основания, тубусодержателя, предметного столика, монокулярной насадки (тубуса), револьверного устройства, рукоятки грубой фокусировки (макрометрического винта), рукоятки тонкой фокусировки (микрометрического винта).

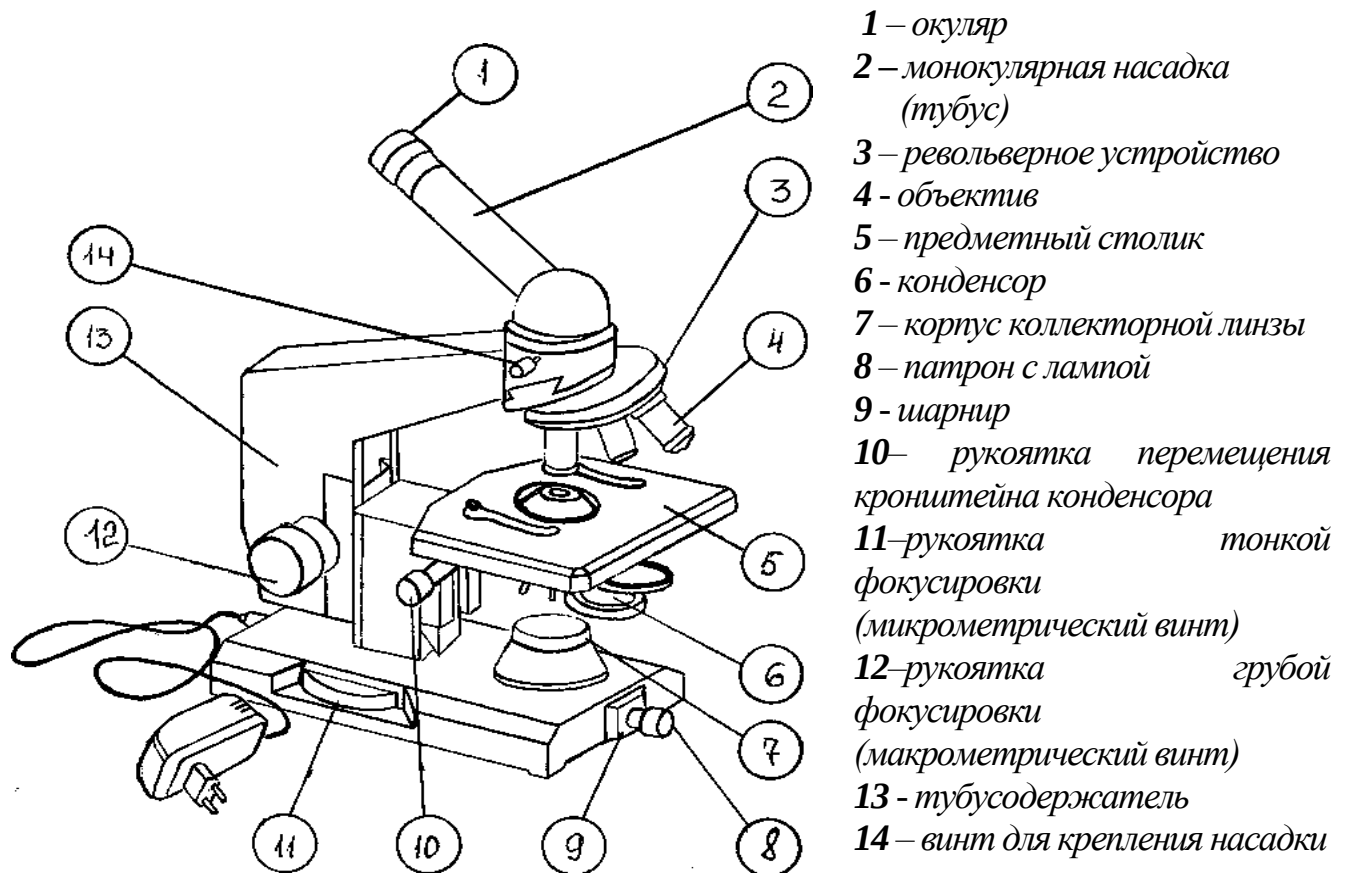


Рис. 1 Схема устройства светового биологического микроскопа

Тубус – зрительная труба микроскопа. В верхнее отверстие тубуса свободно вставляется окуляр, на нижнем конце тубуса находится вращающееся вокруг своей оси револьверное устройство (револьвер), в которое ввинчиваются объективы. Вращая револьвер, можно быстро сменить объективы во время работы с микроскопом, подводя любой объектив под тубус. Объектив должен быть центрирован, т.е. установлен на оптическую ось микроскопа. Для этого револьвер поворачивают вокруг своей оси до появления щелчка.

Предметный столик служит для размещения на нем изучаемого препарата. Препарат закрепляют на столике зажимами (клеммами). В центре предметного столика находится отверстие для прохождения лучей света и освещения препарата. В некоторых конструкциях микроскопа предметный столик может передвигаться с помощью винтов, расположенных по периферии предметного столика. Это дает возможность рассмотреть препарат в различных полях зрения.

Рукоятки грубой и тонкой фокусировки (макро- и микровинты) служат для перемещения тубуса вверх и вниз, что позволяет установить его на необходимом расстоянии от препарата. При вращении винтов по часовой

стрелке тубус опускается, а при вращении против часовой стрелки – поднимается. При вращении макрометрического винта объектив ориентировочно устанавливается на фокус, т.е. на то расстояние от препарата, при котором он делается видимым. Оборот макровинта позволяет переместить тубус на 20 мм. Микрометрический винт служит для точной установки на фокус. Полный оборот его перемещает тубус на 0,1 мм. С микровинтом следует обращаться очень осторожно: допустимо вращение микровинта не более чем на 180° в ту или иную сторону.

Оптическая часть является наиболее ценной частью микроскопа. Она состоит из объективов и окуляра.

Окуляр (от лат. *oculus* – глаз) состоит из двух плосковыпуклых линз, заключенных в общую металлическую оправу. Верхняя линза – глазная (увеличивающая), нижняя – собирающая. Расстояние между линзами равно полусумме их фокусного расстояния. У окуляров с большим увеличением фокус короче, поэтому меньше и длина окуляра.

Объективы подразделяются на *сухие* и *иммерсионные*.

При работе с *сухими объективами* (x8, x20, x40) между фронтальной линзой и препаратом находится воздух. В этом случае лучи света проходят среды с различными показателями преломления (покровное стекло, воздух), часть их отклоняется и не попадает в объектив.

При работе с *иммерсионными объективами* (x90 или x100) для устранения светорассеяния расстояние между фронтальной линзой объектива и препаратом заполняют иммерсионным (кедровым) маслом, показатель преломления лучей света которого близок к показателю преломления лучей света, проходящего через стекло.

Общее увеличение микроскопа определяется как произведение увеличения объектива на увеличение окуляра. Например, если в работе используют окуляр x15, а под тубусом находится объектив x90, то увеличение рассматриваемого с помощью микроскопа объекта составит x1350.

Осветительная часть микроскопа состоит из двухлинзового конденсора, ирис-диафрагмы и патрона с низковольтной лампочкой накаливания, питающейся через понижающий трансформатор от сети напряжения 120...220 В.

При работе с иммерсионными объективами степень освещения препарата должна быть максимальной, поэтому шторку ирис-диафрагмы открывают, а конденсор поднимают в крайнее верхнее положение.

При работе с сухими объективами, как правило, рассматривают неокрашенные объекты. Для достижения контрастности конденсор опускают вниз, а отверстие ирис-диафрагмы уменьшают.

Правила работы с микроскопом

1. На рабочем столе микроскоп ставят тубусодержателем к себе на расстоянии 3...5 см от края стола;
2. Включают микроскоп в сеть и устанавливают правильное освещение;
3. На предметный столик помещают исследуемый препарат и закрепляют его клеммами;
4. Под тубус помещают нужный объектив и с помощью макро и микровинтов устанавливают фокусное расстояние. Так, при работе с иммерсионными объективами на препарат предварительно наносят каплю иммерсионного масла и осторожно опускают тубусодержатель макровинтом до соприкосновения со стеклом. Затем, внимательно смотря в окуляр, очень медленно поднимают тубусодержатель, вращая его против часовой стрелки, до тех пор, пока не увидят изображение. Точную наводку объектива на фокус производят микрометрическим винтом. При работе с сухими объективами препарат вначале рассматривают с объективом х8. Поднимая с помощью макровинта тубусодержатель и внимательно смотря в окуляр, устанавливают фокусное расстояние (около 9 мм) и добиваются четкости изображения, используя микрометрический винт. Далее, двигая предметный столик или предметное стекло, устанавливают в центр поля тот участок препарата, в котором лучше всего виден изучаемый объект. Затем, вращая револьверное устройство вокруг своей оси, под тубус помещают объектив на х20 или х40. При этом под тубус не должен попасть объектив х90. В револьверном устройстве объективы располагаются таким образом, что если найдено изображение с объективом х8, то при рассмотрении препарата с объективами большего увеличения нужно слегка подрегулировать четкость изображения с помощью макро- и микрометрических винтов;
5. Вовремя микроскопирования необходимо держать оба глаза открытыми и пользоваться ими попеременно;
6. После окончания работы следует убрать препарат с предметного столика, опустить вниз конденсор, поставить под тубус объектив х8, удалить мягкой тканью или марлей, смоченной в спирте, иммерсионное масло с фронтальной линзы объектива х90, под объектив положить марлевую салфетку, опустить тубусодержатель.

Занятие № 4

Изучение морфологии и систематика бактерий

Цель работы: Ознакомиться с морфологическим разнообразием бактерий и основными признаками, используемыми при их идентификации. Изучить различные сложные и дифференциальные методы окраски бактерий и их структур и разобраться в сущности этих методов и цели их использования.

Оборудование, материалы: Микроскоп; бактериологические петли; предметные стекла; спиртовка; иммерсионное масло; фильтровальная бумага, 96 %-ный этиловый спирт: лоток с рельсами для предметных стекол; чистые культуры бактерий.

Морфология и систематика микроорганизмов

К основным формам бактерий (шаровидные, палочки, извитые) мы познакомимся на примере представителей первого порядка.

Порядок Eubacteriales:

А) Сосцевые (шаровидные формы)

Роды: Micrococcus, Streptococcus, Diplococcus, Sarcina

Б) Семейство Bacillaceae (палочковидные формы)

Роды: Bacillus, Clostridium

В) Семейство Spirillaceae (извитые формы)

Роды: Vibrio, Spirillum

Основные признаки, используемые при идентификации микроорганизмов

Определение систематической принадлежности микроорганизмов – сложная задача, требующая длительных наблюдений, значительного количества специфических исследований и биохимических анализов.

При идентификации микроорганизмов учитывают:

- *морфолого-цитологические признаки.* К ним относятся строение, форма и размеры клеток, их взаимное расположение, тинкториальные свойства (особенности при окрашивании различными красителями), способность к образованию спор и капсул, подвижность, наличие жгутиков, образование в клетках некоторых включений, особенности размножения;

- *физиолого-биохимические признаки.* При изучении физиолого-биохимических признаков устанавливают отношение микроорганизмов к различным источникам углерода и азота, потребность в кислороде, температурные границы роста,

солеустойчивость, чувствительность к антибиотикам, ферментативные тесты;

- *культуральные признаки*. К таким признакам относятся особенности роста микроорганизмов на плотных и жидких питательных средах.

При идентификации бактерий рекомендуется также учитывать дополнительные признаки: серологические свойства, фагоустойчивость, химический состав клеточных стенок, содержание отдельных нуклеотидов в нуклеоиде (единственной хромосоме бактерий – молекуле ДНК, состоящей из двух спирально закрученных цепочек нуклеотидов, замкнутых в кольцо).

Чем больше у различных микроорганизмов общих признаков, тем ближе они находятся друг к другу по степени родства.

Основными признаками, позволяющими распределить микроорганизмы на группы, являются морфологические признаки, которые легко и достаточно быстро можно определить с помощью микроскопа.

Морфологические признаки бактерий

Бактерии объединяют обширную группу в основном одноклеточных микроорганизмов, разнообразную по форме, размерам и обмену веществ. Они являются прокариотными микроорганизмами.

Основными формами бактерий, которые присутствуют в пищевом сырье, а также в продуктах растительного и животного происхождения, являются сферические бактерии (кокки) и палочковидные бактерии (палочки).

К основным морфологическим признакам кокков относятся их размеры (диаметр кокков в среднем составляет 1...2 мкм) и взаимное расположение. Взаимное расположение кокков определяется направлением образования перегородок при делении клеток. Если после деления клетки расходятся и располагаются поодиночке, то такие формы называются *монококками* или *микрококками*. Если при делении образуются скопления, напоминающие виноградные грозди, их относят к *стафилококкам*. Кокки, остающиеся после деления в одной плоскости связанными парами, называются *диплококками*, а образующие разной длины цепочки – *стрептококками*. Сочетания из четырех кокков, появляющиеся после деления клетки в двух взаимно перпендикулярных плоскостях представляют собой *тетракокки*. Если кокки делятся в трех взаимно перпендикулярных плоскостях, то они образуют скопления кубической формы – *сарцины*. Как выглядят различные скопления кокков под микроскопом изображено на рис. 2.

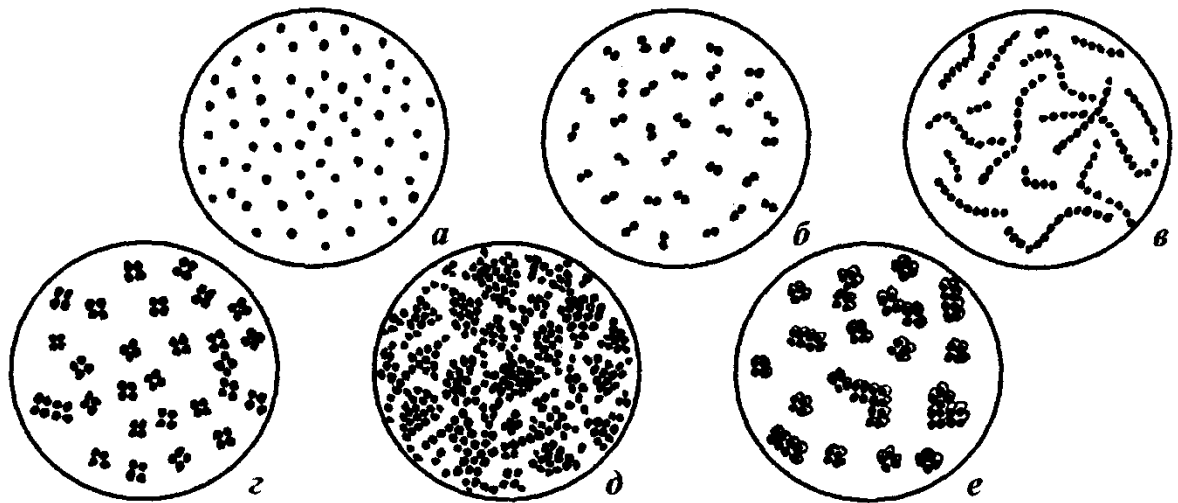


Рис. 2 Взаимные расположения кокков: а - микрококки; б - диплококки; в - стрептококки; г - тетракокки; д - стафилококки; е - сарцины

Основными морфологическими признаками палочковидных бактерий, которые определяются путем микроскопии, являются размеры палочек (средняя длина палочек – 2...7 мкм, диаметр в поперечнике - 0,5...1 мкм), взаимное расположение клеток, способность образовывать споры, подвижность.

Палочковидные бактерии могут располагаться поодиночке, попарно (*диплобактерии*) и цепочками (*стрептобактерии*).

Палочки, образующие споры называются *бациллами* и *кlostридиями*. У *бацилл* размер споры не превышает ширину клетки и поэтому при образовании споры форма клетки не меняется. У *кlostридий* диаметр споры больше толщины клетки и поэтому при созревании споры клетка приобретает форму веретена (если спора располагается в центре клетки) или барабанной палочки (если спора располагается на одном из полюсов клетки). На рис. 3 представлены морфологические разновидности палочковидных бактерий.

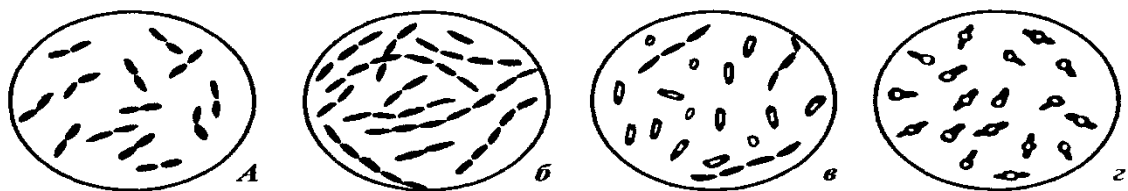


Рис. 3 Морфология палочковидных бактерий: а - диплобактерии; б - стрептобактерии; в - бациллы; г - кlostридии

При идентификации палочек диагностическое значение имеют также расположение спор в клетках бацилл и клостридий, наличие и расположение жгутиков, способность образовывать капсулы.

Занятие №5

Изучение морфологических и культуральных признаков микроскопических грибов и дрожжей

Цель работы: Ознакомиться с морфологическими особенностями грибов и дрожжей, встречающихся при производстве пищевых продуктов.

Оборудование, материалы: Микроскоп; препаровальные иглы и бактериологические петли; предметные и покровные стекла; фильтровальная бумага; спиртовка; лоток с рельсами для предметных стекол; культуры грибов родов *Mucor*, *Aspergillus*, *Penicillium*.

Морфология и культуральные признаки микроскопических грибов

Микроскопические грибы относятся к надцарству эукариот, царству грибов, отделу истинных грибов и являются представителями трех из четырех классов: фикомицетов, аскомицетов и дейтеромицетов. Представители царства грибов являются аэробными микроорганизмами и по типу питания относятся к хемоорганогетеротрофам. Большинство грибов – сапрофиты, но некоторые вызывают заболевания и являются паразитами.

Вегетативное тело грибов называется *мицелием*. Мицелий состоит из множества переплетающихся нитей-трубочек, называемых *гифами*. Диаметр гифов, колеблется от 5 до 50 мкм. В зависимости от строения мицелия грибы делятся на высшие и низшие. У высших грибов гифы разделены перегородками (септами) в центре которых имеется большая пора. В класс фикомицетов объединяются низшие грибы, представители классов аскомицетов и дейтеромицетов являются высшими грибами.

Грибы – это *циноцитные* микроорганизмы. Это значит, что они растут и при этом происходят деления ядер, но не происходит клеточных делений. Таким образом, вегетативное тело гриба представляет собой одну большую многоядерную клетку.

Все микроскопические грибы могут размножаться вегетативно кусочком мицелия.

При бесполом размножении у фикомицетов образуются *спорангиеносцы*, а у аскомицетов – *конидиеносцы*. Дейтеромицеты могут размножаться *многоклеточными конидиями*.

Фикомицеты и аскомицеты являются *совершенными грибами*. Это значит, что представители этих классов могут размножаться половым путем. Дейтеромицеты относятся к *несовершенным грибам*.

Культуральные признаки микроскопических грибов

Колонии микроскопических грибов по размерам во много раз превосходят колонии одноклеточных организмов (бактерий, грибов) и нередко разрастаются по всей поверхности питательной среды в чашках Петри. Консистенция грибных колоний различная. Чаще образуются войлокообразные и кожистые колонии, реже крошковатые. Поверхность колоний может быть пушистой, как вата, бархатистой, мучнистой, паутинообразной, нитевидной, кожистой или гладкой. При росте на плотных и жидких средах часть гифов врастает в питательную среду, образуя *субстратный* мицелий, а другая часть гифов образует *воздушный* мицелий в виде пушистого налета, видимого невооруженным глазом. Мицелий может быть также бесцветным (белым, сероватым) или окрашенным (черным, бурым, зеленым, желтым и т.д.). Пигментирован только плодоносящий мицелий.

Характеристика микроскопических грибов различных классов

Морфологические особенности грибов различных классов представлены на рис. 4.

Род *Mucor* относится к классу фикомицетов. Эти грибы имеют несептированный мицелий. Они могут размножаться бесполым и половым путем с образованием спорангиеносцев (рис. 4). Снаружи спорангий покрыт тонкими шипами из кристаллов щавелевокислого кальция. При созревании спорангий разрывается, спорангиеспоры высвобождаются и разносятся воздушными потоками. На спорангиеносце после освобождения спорангия от спор остается колонка, а в нижней ее части – воротник. Цвет мицелия мукоровых грибов вначале белый, затем серовато-оливковый, вид – войлокоподобный.

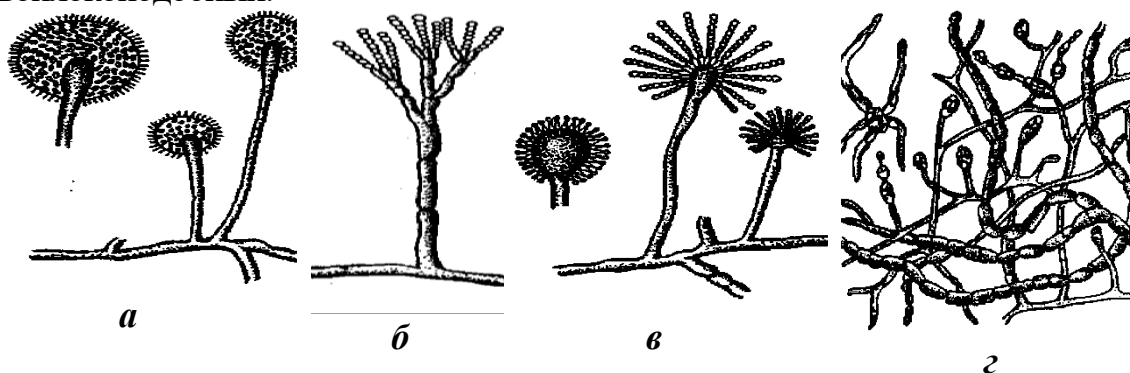


Рис. 4 Морфологические особенности грибов различных классов:

a - Mucor; б - Penicillium; в - Aspergillus; z - Alternaria

Мукоровые грибы растут на поверхности влажного зерна, солода, корнеплодов, на пищевых продуктах, на стенах сырых помещений в виде сероватого пушистого налета. Многие мукоровые грибы используются в

промышленности для производства различных органических кислот и спирта (грибы видов *Mucor javanicus*, *Mucor racemosus*), ферментных препаратов, каротиноидов, стероидов.

К роду *Penicillium* относится около половины всех плесневых грибов. Они широко распространены в почве, в воздухе плохо проветриваемых помещений и вызывают порчу различных продуктов и материалов. Этот гриб имеет ветвящийся септированный мицелий (диаметр гифов – 2...3 мкм) и септированные конидиеносцы (напоминают кисточки), которые на конце разветвляются в виде отростков – стеригм. От них отходят конидии, состоящие из цепочек спор. В зависимости от вида конидии могут быть разного цвета (белые, зеленые и др.). Многие пенициллы используются в промышленности для получения различных ценных продуктов. Среди выделенных штаммов этого рода 25 % обладают антибиотической активностью, а такие виды как *Penicillium notatum*, *Penicillium chrysogenum* используются как продуценты пенициллина.

Грибы рода *Aspergillus* насчитывают более 200 видов. Эти грибы имеют хорошо развитый ветвящийся мицелий с многочисленными септами. Конидиеносцы несептированы, верхние их концы грушевидно или шаровидно расширены в виде небольшой головки. Конидии аспергиллов при созревании приобретают различную окраску, что наряду с другими признаками определяет их видовую принадлежность.

Так же, как и пенициллы, представители рода *Aspergillus* широко распространены в природе и играют важную роль в минерализации органических веществ. Они вызывают плесневение многих пищевых продуктов. Эти грибы являются продуцентами многих ценных веществ и широко используются в промышленности.

Грибы рода *Alternaria* относятся к классу несовершенных грибов – дейтеромицетов. Это высшие грибы. Они имеют септированный мицелий и короткие несептированные конидиеносцы, на которых находятся многоклеточные конидии грушевидной или лимоновидной формы (рис. 4). Гриб является возбудителем черной гнили – болезни корнеплодов и плодов, а также возбудителем порчи пищевых продуктов.

Морфология дрожжей и их характеристика

Дрожжи – это высшие одноклеточные грибы. Большинство дрожжей относится к двум классам грибов – аскомицетам и дейтеромицетам. Дрожжи по отношению к кислороду делятся на факультативные анаэробы (в аэробных условиях осуществляют дыхание и активно накапливают биомассу, а в анаэробных условиях вызывают спиртовое брожение) и аэробы.

Морфологически дрожжи разнообразны. Они отличаются друг от друга размерами и формой клеток. Размеры клеток дрожжей в зависимости от вида варьируют в следующих пределах; от 2,5 до 10 мкм в поперечнике и от 4 до 20 мкм в длину. Морфологическое разнообразие форм дрожжей изображено на рис. 5.

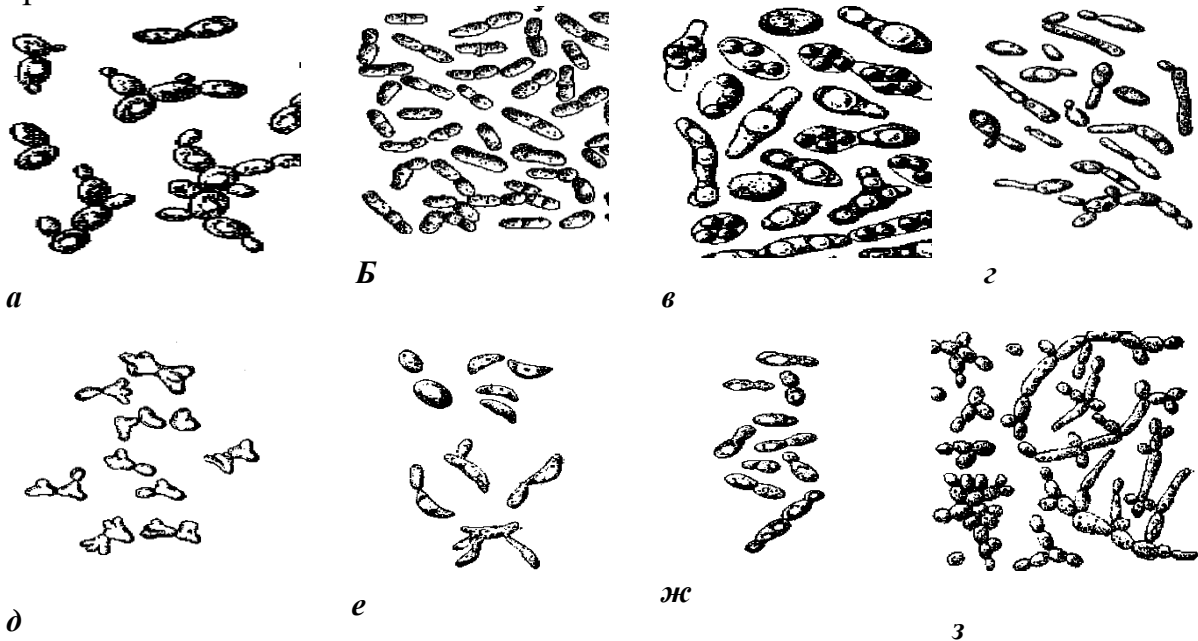


Рис. 5 Формы дрожжевых клеток: а - овальная яйцевидная; б - цилиндрическая; в - апикулятная; лимоновидная; г - стреловидная; д - треугольная; е - серповидная; ж - колбовидная; з, и - мицелиевидная

Форма и размеры дрожжевых клеток зависят от вида, возраста, питательной среды, способа культивирования.

В зависимости от вида дрожжи вегетативно могут размножаться почкованием (так размножаются дрожжи овальной формы), бинарным делением (характерно для дрожжей цилиндрической или палочковидной формы) или почкующимся делением. Кроме вегетативного размножения, дрожжи – аскомицеты могут размножаться половым путем с образованием аскоспор.

Из дрожжей, относящихся к классу аскомицетов, большое значение имеют дрожжи-сахаромицеты рода *Saccharomyces*, которые широко используются в пищевой промышленности. Главным биохимическим признаком этих дрожжей является то, что они сбраживают сахара с образованием этилового спирта и диоксида углерода. Дрожжи, используемые в промышленности, называются *культурными дрожжами*. Так, в хлебопекарном производстве и в производстве спирта используются верховые дрожжи рода

Saccharomyces cerevisiae. Дрожжи вида *Saccharomyces minor* нашли применение в производстве ржаного хлеба и кваса. В пивоварении используются низовые дрожжи *Saccharomyces carlsbergensis*. Дрожжи-сахаромицеты имеют овальную форму, вегетативно размножаются почкованием, в неблагоприятных условиях размножаются половым путем аскоспорами.

Некоторые спорогенные дрожжи являются *дикими дрожжами*. Эти дрожжи так же, как и культурные, способны осуществлять спиртовое брожение, но помимо спирта образуют много побочных продуктов (таких как альдегиды, высшие спирты, эфиры и др.) и поэтому ухудшают органолептические показатели продукта. Эти дрожжи являются вредителями производства различных напитков (пива, вина, безалкогольных напитков), а также возбудителями порчи многих пищевых продуктов.

Приготовление препаратов типа «раздавленная капля»

1. На предметное стекло трубочкой или пипеткой наносят большую каплю воды или этилового спирта;
2. Зажигают спиртовку, прокаливают препаровальную иглу над пламенем горелки и отбирают небольшое количество мицелия из пробирки или чашки Петри, соблюдая правила асептики;
3. Мицелий аккуратно помещают в каплю, нанесенную на предметное стекло и с помощью двух игл расправляют его в воде;
4. Препарат накрывают покровным стеклом и слегка придавливают. Излишки воды удаляют с помощью фильтровальной бумаги.
5. Микроскопируют препарат «раздавленная капля» сначала с объективом х8, а затем х40 в затемненном поле зрения (конденсор опущен, шторка ирис-диафрагмы прикрыта).

При отборе и микроскопии препаратов грибов учитывают следующие рекомендации:

а) гриб рода Mucor. Отбирают черновато-серый пушистый воздушный мицелий. При микроскопии обращают внимание на гифы с заполненными спорами спорангиями и колонки, которые образуются при освобождении спорангия;

б) гриб рода Aspergillus. Отбирают немного пушистого мицелия с окрашенными конидиями, слегка углубляясь иглой в питательную среду. Обращают внимание на несептированные конидиеносцы;

в) гриб рода Penicillium. При отборе стараются взять молодой мицелий (на границе окрашенного и белого мицелия), углубляясь иглой в среду. Обращают внимание на септированные гифы с кисточками.

г) *гриб рода Alternaria*. Берут грибницу в черных участках, углубляясь в нее иглами. Обращают внимание на септированный мицелий, слабо развитые конидиеносцы и крупные конидии, имеющие вид округлых или заостренных многоклеточных образований, напоминающих «гранаты-лимонки».

При исследовании дрожжей на предметное стекло наносят суспензию дрожжей, накрывают покровным стеклом, излишки воды удаляют фильтровальной бумагой. Микроскопируют препарат и объективом х8 и х40.

Зарисовывают микроскопические картины исследованных культур грибов и дрожжей с учетом морфологических особенностей каждого микроорганизма. Под каждым рисунком подписывают латинское название и увеличение препарата. Описывают культуральные свойства изучаемых грибов.

Занятие № 6

Физиология бактерий. Посев культуры на различные среды

Рассматривая выросшие колонии в проходящем свете невооруженным глазом (макроскопически) и с помощью лупы описывают следующее:

1. Форму колоний

Формы колоний, которые могут вырастать на плотной среде в чашках Петри, изображены на рис. 6.

Форма колоний может быть круглой, неправильной, корневидной, эллипсовидной и т.д.

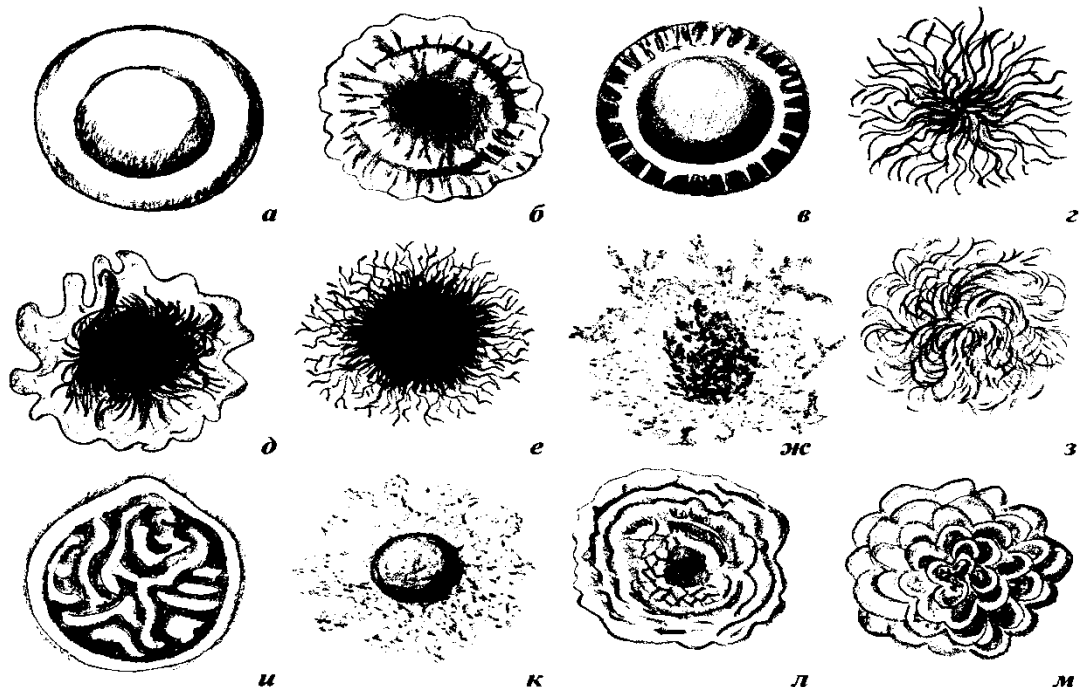


Рис. 6 Форма колоний: а – круглая; б – круглая с фестончатым краем; в – круглая с валиком по краю; г; д – ризоидная; е – с ризоидным краем; жс – амёбовидная; з – нитевидная; и – складчатая; к – неправильная; л – концентрическая; м – сложная

2. Размеры колоний

Колонии, имеющие диаметр более 4 мм являются крупными, от 2 до 4 мм – средними, от 1 до 2 мм – мелкими, менее 1 мм - точечными или росинчатыми.

3. Цвет колоний

Микроорганизмы, содержащие пигменты могут быть желтого, оранжевого, розового, кремового и др. цветов. Большинство микроорганизмов не содержат пигментов и растут на плотных средах в виде серовато-матовых колоний. Такие колонии называют бесцветными.

4. Рельеф (профиль) колоний

Рельеф или профиль колоний может быть плоским, выпуклым, куполообразным, смешанным - плоским с выпуклым центром, кратерообразным и др. (рис. 7).



Рис. 7. Профиль колоний: а – изогнутый; б – кратерообразный; в – бугристый; г – растающий в агар; д – плоский; е – выпуклый; жс – каплевидный; з – конусовидный

5. Поверхность колоний

Поверхность колоний может быть гладкой, блестящей, шероховатой, морщинистой, извилистой и т.д.

6. Характер края колоний

Разновидности края колоний изображены на рис. 8.

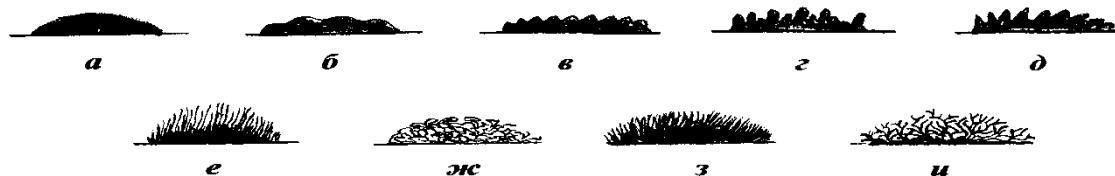


Рис. 8. Край колоний: *а* - гладкий; *б* – волнистый; *в* – зубчатый; *г* – лопастный; *д* – неправильный; *е* – реснитчатый; *ж* – нитчатый; *з* – ворсинчатый; *и* – ветвистый.

Край может быть ровным (гладким); волнистым; локонообразным (нитчатым); лопастным; бахромчатым; зазубренным; корневидным (ветвистым) и др.

7. Прозрачность колоний

Колонии бывают прозрачные, полупрозрачные и непрозрачные.

8. Структуру колоний

Структура колоний бывает однородная (гомогенная) и неоднородная (гетерогенная). Неоднородные колонии могут быть мелко- и крупнозернистыми, радиально или концентрически исчерченными, чешуйчатыми и др.

9. Консистенцию колоний

Определяется при приготовлении препаратов для микроскопического анализа.

МИКРОФЛОРА ЗЕРНА

На поверхности зерна обитает разнообразная микрофлора называемая эпифитной. Видовой состав эпифитной микрофлоры невелик и состав их довольно постоянен: более 90% составляют гнилостные бактерии - неспоровые. Часто на зерне встречается *Pseudomonas herbicola* augeum, образующая на плотных средах золотисто-желтые колонии. Встречаются бактерии рода *Pseudomonas*, микрококки, молочнокислые бактерии, дрожжи. Бацилл и микроскопических грибов немного.

Таким образом, по видовому составу микрофлоры можно судить о свежести зерна. Большое количество спорообразующих бактерий и грибов указывает на потерю семенами всхожести.

Развитие на поверхности зерна микробов вызывает порчу зерна и способствует накоплению выделяемых ими токсинов. При скармливании такого зерна скоту и домашней птице возникают отравления. Таким образом, правильное хранение зерна сводится к тому, чтобы не допускать развития на нем микроорганизмов.

Занятие № 7

КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ УЧЕТ МИКРОФЛОРЫ ЗЕРНА МЕТОДОМ СМЫВА С СЕМЯН РАЗЛИЧНЫХ С.-Х. КУЛЬТУР

Цель работы: Изучение микрофлоры зерна и продуктов его переработки

Материалы и оборудование: колбы, пробирки, чашки Петри, пипетки, среда МПА, зерно различных с.-х. культур.

Исследование внешней микрофлоры зерна и продуктов его переработки проводится методом высева смыва (суспензии) на плотные питательные среды (чашечный метод). Определение этим методом включает три этапа: приготовление разведений, посев в чашки Петри, подсчет выросших колоний.

Навеску зерна массой 1 г помещают в колбу с 10 мл стерильной водопроводной воды и взбалтывают круговыми движениями. Затем из каждой пробирки берут по 0,1 мл пробы и вносят ее на поверхность застывшей стерильной питательной среды МПА. Стерильным стеклянным шпателем пробу распределяют по поверхности питательной среды. Чашки Петри подписывают. Посев инкубируют при $t\ 20...22^{\circ}\text{C}$.

Через 3...5 суток инкубации подсчитывают общее количество колониеобразующих единиц (КОЕ) на МПА в чашках и рассчитывают

количество КОЕ на 1 г зерна. При этом считается, что каждая колония является результатом размножения одной клетки.

Написать отчет о проделанной работе.

Занятие № 8

ВИДЫ МИКРОБНОЙ ПОРЧИ ХЛЕБА. ПЛЕСНЕВЕНИЕ

Цель работы: Определение количества микроскопических грибов на хлебобулочных изделиях.

Материалы: нарезка хлеба.

Плесневение хлеба происходит при хранении его в условиях, благоприятных для развития микроскопических грибов. Споры грибов, содержащиеся в муке, могут попасть из окружающей среды уже после выпечки, в момент охлаждения, транспортировки и хранения. Плесневение хлеба вызывается грибами родов *Aspergillus*, *Mucor*, *Penicillium* и др.

Грибы образуют на поверхности хлеба пушистые налеты белого, серого, зеленого, голубоватого, желтого и черного цветов. Благоприятными условиями для развития микроскопических грибов являются температура 25...35⁰С, относительная влажность воздуха 70...80 % и рН продукта от 4,5 до 5,5.

Микроскопические грибы поражают поверхность готового изделия. Появляется неприятный затхлый запах. Заплесневевший хлеб может содержать микотоксины как в верхних слоях хлеба, так и в мякише. Такой хлеб не только токсичен, но и канцерогенен для людей. Поэтому хлеб, пораженный микроскопическими грибами, непригоден в пищу.

Опыт проводят следующим образом:

Нарезка деревенского хлеба в целлофановой упаковке покупается в день закладки опыта. В лабораторных тетрадях студенты отмечают дату выпуска хлеба, номер хлебозавода, вес нарезки, описывают внешний вид нарезки.

Опыт продолжается в течение 2-х месяцев. Каждые две недели отмечают динамику развития плесневелых грибов на поверхности хлеба: цвет плесневелых грибов, размеры их колоний. В конце опыта отмечают, какая плесень доминирует и как изменяется размер навески хлеба.

Написать отчет о проделанной работе.

Занятие № 9

ОРГАНОЛЕПТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОДЪЕМНОЙ СИЛЫ ПРЕССОВАННЫХ ДРОЖЖЕЙ

Цель работы: Сравнить качество прессованных дрожжей различных производителей.

Материалы и реактивы: дрожжи прессованные, мука, вода, секундомер, термометр.

Показателями органолептической оценки качества дрожжей является: цвет, вкус, запах дрожжей, их консистенция и подъемная сила.

1. Определение цвета: свежие дрожжи должны иметь цвет серый с желтоватым оттенком. Темные пятна на поверхности дрожжей недопустимы.

2. Определение вкуса: дрожжи пробуют на вкус. Вкус у них специфический, свойственный дрожжам, без постороннего вкуса.

3. Определение запаха: исследуемые дрожжи понюхать. Они должны иметь характерный запах, слегка напоминающий фруктовый. Запах плесени или другой посторонний запах свидетельствует о некачественном сырье.

4. Определение консистенции: навеску дрожжей разломать. Консистенция их должна быть плотной, однородной. При разломе дрожжи должны крошиться, а не мазаться.

5. Определение подъемной силы ускоренным методом. Навеску дрожжей массой 6,25 г разводят в 100 мл воды. Отбирают 4 мл дрожжевой болтушки и добавляют в неё 6 г пшеничной муки II сорта и замешивают тесто.

Полученный кусочек теста делят на две равные части, скатывают из них шарики и сразу опускают их в стакан с водой, имеющий температуру 32 °С. Отмечают время погружения шариков в воду до момента их всплытия на поверхность. Разность во времени будет характеризовать скорость подъема теста или подъемную силу (разница не должна превышать 2 мин).

Написать отчет о проделанной работе.

МИКРОБИОЛОГИЯ ОВОЩЕЙ, ПЛОДОВ И ПРОДУКТОВ ИХ ПЕРЕРАБОТКИ

Свежие овощи, плоды обильно обсеменены микроорганизмами, попадающими на них из почвы, воды и воздуха. Благодаря коже, органическим кислотам сока, гликозидам, эфирным маслам, фитонцидам, свежие овощи и плоды обладают стойким иммунитетом, который усиливается, находящимися на поверхности овощей и плодов, дрожжами, уксуснокислыми, молочнокислыми и другими бактериями.

Порча овощей и плодов происходит в результате перезревания при длительном хранении и нарушении целостности их покрова. Микробы внедряются внутрь мякоти и вызывают вначале плесневение, а затем гниение плодов.

На поверхности всех овощей и плодов могут быть патогенные (болезнетворные) бактерии, вызывающие дизентерию, брюшной тиф, холеру. Поэтому овощи, плоды, идущие в пищу в сыром виде, требуют тщательного мытья.

Квашенные овощи, плоды содержат молочнокислые, уксуснокислые бактерии, дрожжи, которые образуют большое количество молочной, уксусной кислоты, этилового спирта, углекислого газа, эфиров, придающие квашеной продукции приятный вкус и аромат.

Хранение квашеных овощей и плодов при низкой температуре (около $+3^{\circ}\text{C}$) способствует сохранению их качества.

Занятие № 10 ИССЛЕДОВАНИЕ КВАШЕНОЙ КАПУСТЫ

В процессе квашения капусты, при нормально протекающем биологическом процессе, происходит смена состава микрофлоры: одни из видов подавляются в развитии или погибают совсем, а остающиеся в деятельном состоянии увеличиваются в количественном отношении. Через 30...40 суток, т. е. к окончанию главного ферментативного процесса, в капусте преобладают молочнокислые палочки.

Квашеная капуста набирается с рассолом обожженной над огнем ложкой из разных слоев в количестве 300 г в стерильную банку с притертой или ватной, обернутой в пергаментную бумагу, пробкой. До исследования капуста должна храниться на льду не больше 3...4 часов.

Органолептические свойства. Хорошая капуста беловато-желтоватого цвета, не жесткая, хрустящая. Вкус от сладко-кислого до кислого; сочная, ароматная. Плохая капуста обычно сероватого или серого цвета, консистенция ее мягкая или рыхлая. Запах в большинстве случаев неприятный, гниlostный, или специфический запах кислого теста.

Капуста в начале брожения может иметь слабый запах сероводорода и ей присуща специфическая горечь; то и другое исчезает с окончанием сквашивания капусты.

Микробиологический пейзаж определяется при посеве капустного рассола на чашки с мясо-пептонным агаром и с сусловым агаром. На мясопептонном агаре вырастают гниlostные микробы, на сусловом агаре хорошо развиваются молочнокислые бактерии, дрожжевые и плесневые грибки. В микрофлоре рассола хорошей капусты преобладают палочковидные формы молочнокислых бактерий и в незначительном количестве обнаруживается посторонняя микрофлора.

В рассоле капусты плохого качества посторонняя микрофлора представлена в обильном количестве.

МИКРОБИОЛОГИЯ МОЛОКА

«Молоко – писал академик И.П. Павлов – это изумительная пища, приготовленная самой природой». В молоко входит большое количество (более 250) различных веществ, и его рассматривают как сложную коллоидную систему, состоящую из дисперсионной среды – воды и дисперсной фазы – составных частей молока.

Молоко – хорошая среда для микроорганизмов, так как в нем содержатся белки 3,3 %, молочный сахар – 4,7%, жир – 3,8%, витамины, минеральные вещества – 0,7, сухое вещество – 12,5 %, вода – 87,5%.

Бактерии попадают в молоко с вымени и кожи животного, посуды, оборудования, из корма, с рук и одежды доильщика, а при стойловом содержании – из желудочно-кишечного тракта.

Во время хранения молока изменяется количество содержащихся в молоке бактерий и соотношение отдельных видов.

При микробиологическом анализе молока определяют общую численность бактерий, учитываемых на агаре с гидролизованным молоком или на МПА, делают пробу на редуктазу.

Занятие № 11

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА МИКРОБОВ В МОЛОКЕ

Материалы и оборудование: пробирки, пипетки, чашки Петри, молоко.

Каждая живая микробная клетка на плотной питательной среде образует колонию. Учет микробов в исследуемом молоке проводят методом подсчета выросших колоний на среде в чашках Петри. Если колоний выросло много, то для удобства подсчета дно чашки делят на несколько секторов. Колонии подсчитывают в чашках с высеянным молоком из разных разведений. Сопоставляя результаты подсчета, выводят среднее количество микробов в 1 мл молока равно числу выросших колоний на питательной среде, умноженному на разведение продукта. Содержание микробов в 1 мл молока при высеве на стерильное или обезжиренное молоко учитывают по его свертываемости.

Если молоко свернулось в первых пяти пробирках, то в 1 мл содержится 100000 микробов, если молоко свернулось в первых шести, то в 1 мл 1000000 микробов и т.д.

Написать отчет о проделанной работе.

Занятие № 12

ОРГАНОЛЕПТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ МОЛОКА

Цвет молока здоровых коров – белый или слабо-желтый. Желтый цвет молока зависит от содержания каротина и липохромов молочного жира.

Запах молока можно почувствовать при переливании парного или теплого молока из одной емкости в другую или во время открывания сосуда с молоком. Свежевыдоенное молоко имеет слабый приятный запах.

Вкус молока слегка сладковатый или сладковато-солончатый. Посторонних, не свойственных свежему молоку привкусов не должно быть. Углеводы придают молоку некоторую сладость, цитраты – приятный вкус, а натрия хлорид – слабую солончатость.

Консистенция молока должна быть однородной, без слизи, хлопьев белка, нетягучая. Определяют консистенцию при медленном переливании молока из одного сосуда в другой.

Занятие № 13

МИКРОСКОПИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КИСЛОМОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ И ПРОСМОТР ИХ ПОД МИКРОСКОПОМ

Материалы и реактивы: молоко, вода, фуксин, предметные стекла, иммерсионное масло, микроскоп.

Препарат из кисломолочных продуктов готовят по общепринятой методике. Сначала обезжиривают предметное стекло, затем наносят на него каплю воды и прокаленной микробиологической петлей берут небольшое количество обезжиренного кефира, тщательно растирают по предметному стеклу, высушивают в верхней части пламени горелки. Затем препарат фиксируют в пламени горелки и окрашивают фуксином (3 мин). Избыток красителя смывают водопроводной водой. Высушивают, наносят каплю иммерсионного масла. Препарат просматривают под микроскопом. Делают зарисовки.

Готовую продукцию контролируют на наличие БГКП (бактерии группы кишечной палочки). БГКП не допускается 0,1 см³ в кефире, простокваше, йогурте.

В сметане жирностью 20...25 % БГКП не должно обнаруживаться в 0,01 см³, в остальных сметанах в 0,001 см³.

Патогенные микробы, например, сальмонелла не допускается в кисломолочных продуктах в 25 г.

Написать отчет о проделанной работе.

Занятие № 14

ПРОБА НА РЕДУКТАЗУ

Материалы и реактивы: пробирки, пипетки, цилиндр, часы с секундомером, термометр, молоко, метиленовая синь.

В молоке содержатся различные ферменты, в том числе редуктаза. Редуктаза накапливается в молоке главным образом при размножении в нем. Поэтому количество ее в молоке — показатель его бактериальной обсемененности. Обнаруживается редуктаза по обесцвечиванию красителей - метиленового синего или резазурина.

При редуктазной пробе с метиленовым синим добавляют реактив в молоко, отчего оно окрашивается в синий цвет. Редуктаза восстанавливает метиленовый синий, переводя его в бесцветную лейкоформу. Поэтому в присутствии редуктазы молоко, окрашенное метиленовым синим, обесцвечивается.

Свежее молоко восстанавливает метиленовый синий медленно, с увеличением числа бактерий в молоке скорость восстановления возрастает. По скорости восстановления в молоке метиленового синего можно примерно определить численность бактерий и степень загрязнения молока. Однако строгой зависимости между числом бактерий в молоке и временем обесцвечивания в нем метиленового синего нет, так как каждый вид выделяет определенное, неодинаковое количество редуктазы.

Перед взятием пробы молоко тщательно перемешивают стерильным черпаком, отбирают 50 мл в стерильную пробирку, закрывают стерильной ватной пробкой и немедленно приступают к анализу. Для этого в чистую пробирку наливают 1 мл раствора метиленового синего и 20 мл исследуемого молока, предварительно нагретого до 38...40° С. После перемешивания пробирку ставят в термостат при 38...40° С (указанная температура оптимальна для редуктазы) и наблюдают за обесцвечиванием через 20 мин., 2 ч и 5,5 ч. Проба на редуктазу считается законченной, когда наступает полное обесцвечивание молока. Исходя из времени обесцвечивания выделяют четыре класса качества молока.

Таблица 1 – Определение качества молока по времени его обесцвечивания

Класс	Оценка качества молока	Продолжительность обесцвечивания	Количество бактерий в 1 мл молока
1-й	Хорошее	Свыше 5,5 ч	Менее 500 тыс.
2-й	Удовлетворительное	От 2 до 5,5 ч	От 500 тыс. до 4 млн.
3-й	Плохое	Свыше 20 мин до 2 ч	От 4 млн. до 20 млн.
4-й	Очень плохое	До 20 мин	20 млн. и более

Написать отчет о проделанной работе.

МИКРОБИОЛОГИЯ МЯСА

Мясо и мясопродукты – один из основных в рационе человека продуктов животного происхождения – незаменимый источник полноценного белка, жиров, витаминов, минеральных веществ и других жизненно важных элементов.

Поверхность мяса всегда обильно осеменена микроорганизмами. На мясо они попадают во время обработки туши, особенно когда при разделке туши повреждается кишечник. Кроме того, микробы попадают на мясо с шерсти и кожи животного, с инструментов, которыми пользуются при туалете и обработки туш, из воздуха, с рук и одежды персонала, при транспортировании и его хранении.

На 1 см² поверхности мяса насчитывается до сотни тысяч различных бактерий: аэробов и анаэробов, бесспорных палочек, бактерий кишечной группы. В меньших количествах встречаются спорообразующие бактерии, дрожжи, споры плесневых грибов. Представители этих групп микроорганизмов составляют естественную микрофлору свежего мяса. Встречаются эти микроорганизмы в различных количественных соотношениях. Некоторые из них являются токсичными (*Clostridium perfringens*, *C. botulinum*, салмонеллы), они вызывают пищевые отравления и заболевания.

Мясо здоровых убойных животных в своей толще не содержат микроорганизмов. Поэтому порча мяса начинается с его поверхности. В благоприятных условиях микроорганизмы начинают быстро размножаться, проникают в толщу мяса и вызывают его порчу. Сначала воздействию микроорганизмов подвергаются углеводы, содержание которых в мясе незначительно, затем белки; жиры наиболее устойчивы к микробной порче.

Замедляет действие микробов и их развитие:

- Низкая температура туш;
- Упитанность животного;
- Большое количество жира;
- Наличие корочки подсыхания на поверхности туш.

Общее количество микроорганизмов, приходящихся на 1 г свежего мяса или на 1 см² его поверхности, не должно превышать минимальные величины – 100 клеток на 1 г или 10³ клеток на 1 см² поверхности мяса.

Недопустимо наличие в мясе патогенных и токсикогенных для человека видов микроорганизмов (салмонелл, возбудителей сибирской

язвы, ботулизма) и некоторых грибов, образующих микотоксины. На охлажденном мясе развиваются только психрофильные микроорганизмы, в основном рода *Pseudomonas*.

Занятие № 15

ОРГАНОЛЕПТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ МЯСА

При оценке мясной продукции кроме морфологического и химического состава туши важное значение придается органолептическим свойствам. Главными показателями качества мяса являются цвет, вкус, запах, нежность и сочность мяса.

Цвет - один из основных показателей качества, по которому судят о товарном виде продукта. Зрелая говядина имеет ярко-красную окраску. Мясо молодняка крупного рогатого до 1,5 года – светло-красную, свинина – красную. Потребитель предпочитает мясо светло-красного цвета. В глубоких слоях мясо имеет более темный цвет.

Вкус и запах свежего мяса специфический, слегка сладковатый. Мясо взрослых животных имеет обычно острый запах и менее приятный вкус. Привкус мяса зависит от кормового рациона.

Консистенция. Доброкачественное мясо на разрезе плотное, эластичное, ямка после надавливания быстро исчезает. Консистенция несвежего мяса мягкая, дряблая, при надавливании пальцем ямка не заполняется. Запах неприятный, гнилостный. Это мясо непригодно в пищу.

Мясо по доброкачественности делят на 3 категории: мясо свежее, мясо сомнительной свежести, мясо несвежее. (табл. 2)

Таблица 2 – Установленные степени свежести мяса

Степень свежести мяса	Признаки
Свежее	На мазках-отпечатках отсутствуют микробные клетки. Микроорганизмы не обнаруживаются, или видны единичные кокки и палочки (до 10 клеток). Следы распада мышечной ткани отсутствуют.
Сомнительной свежести	На мазках-отпечатках обнаруживается не более 30 кокков или палочек. Заметны следы распада мышечной ткани (ядра мышечных волокон в

	состоянии распада, истерченность волокон слабо различима).
Несвежее	На мазках-отпечатках более 30 микробных клеток с преобладанием палочковых форм; наблюдается значительный распад мышечной ткани и почти полное исчезновение ядер и истерченности мышечных волокон.

Занятие № 16

МИКРОБИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МЯСА МЕТОДОМ ОТПЕЧАТКА

Приборы и посуда: микроскоп, предметные стекла, мыло, вата.

Материалы и реактивы: мясо, метиленовая синь.

Для анализа берут 2 сорта мяса: свежее и несвежее. На предметных стеклах делают по два мазка-отпечатка: один – с поверхностного, другой – из глубинного слоя каждого сорта.

Для приготовления препарата - отпечатка из поверхностного слоя мяса стерильными ножницами вырезают кусочек (0,5...1 г) и прикладывают его срезанной стороной к поверхности обезжиренного предметного стекла. Чтобы приготовить препараты - отпечатки из глубоких слоев, поверхность мяса прижигают нагретым шпателем, стерильным ножом делают надрез и берут из глубины небольшой кусочек (0,5...1 г), который прикладывают к стеклу. Препараты подсушивают на воздухе, фиксируют смесью спирта с эфиром, окрашивают фуксином и микроскопируют, подсчитывая количество микроорганизмов в каждом поле зрения и отмечая их форму.

Препарат свежего мяса окрашивается плохо. Если он получен из поверхностного слоя мяса, то в поле зрения встречаются единичные палочки и кокки. В препаратах из глубоких слоев микроорганизмы или отсутствуют, или встречаются не во всех полях зрения.

Препарат из несвежего мяса окрашивается удовлетворительно. При осмотре в каждом поле зрения обнаруживается по несколько десятков микроорганизмов. Особенно их много в препарате из поверхностного слоя мяса.

Препараты из непригодного в пищу мяса окрашиваются хорошо. При просмотре препаратов под микроскопом можно насчитать до 30 микроорганизмов.

При разложении мяса кокки в отпечатках почти отсутствуют и все поле зрения усеяно палочками. Среди гнилостных микроорганизмов преобладают микрококки, кишечная палочка, споровые формы.

Из аэробных бактерий наиболее активно ведут гнилостный процесс *Bacillus subtilis*, *B. Mycoides*; из анаэробных - *Clostridium putrificus*, *C. sporagenes*.

Результаты исследований занести в таблицу 3.

Таблица 3 – Микробиологическая оценка качества мяса

Вариант	Качество мяса	Количество клеток микроорганизмов в поле зрения	Выводы

Написать отчет о проделанной работе.

МИКРОБИОЛОГИЯ РЫБЫ И РЫБНЫХ ПРОДУКТОВ

Рыба является скоропортящимся продуктом, т.к. она сильно обсеменена микробами снаружи, внутри кишечника и в жабрах головы. После улова все эти микробы проникают внутрь ткани рыбы, вызывая ее порчу. Значительное обсеменение микробами ткани рыбы происходит от больных экземпляров рыб при их разделке, переработке и хранении.

В рыбе обнаруживают микрококки, сарцины, (бактерии шаровидной формы) гнилостные палочки. Особенно опасна палочка ботулинуса, вызывающая тяжелое отравление — ботулизм. Для предупреждения этого отравления выловленную крупную рыбу (осетровые) немедленно потрошат и замораживают, предотвратив этим выделение опасного для жизни человека токсина (яда) ботулинуса.

Свежемороженая рыба хранится дольше, т.к. микробиологические процессы приостанавливаются или идут замедленнее, вызывая иногда развитие на поверхности рыб плесневых грибов в виде одиночных точечных колоний.

О свежести рыбы судят по запаху, цвету жабр и консистенции ткани.

Соленая, вяленая, копченая рыба более стойка при хранении, т.к. процесс производства ее (соль, обезвоживание, вещества дыма) создает неблагоприятные условия для развития микробов.

Нерыбные продукты моря (ракообразные, двустворчатые моллюски, головоногие) обсеменены микробами морской воды, ила, из кишечника самих животных, что делает их скоропортящимися, легко поддающимися гниению под действием гнилостных микробов. Известны случаи возникновения пищевых инфекций (брюшного тифа) и пищевых отравлений при употреблении людьми мяса сырых моллюсков (устриц).

Качество свежей, охлажденной и мороженой рыбы и морских беспозвоночных контролируют визуально при поступлении их на рыбообрабатывающее предприятие и ежедневно.

Занятие № 17

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕЙ ОБСЕМЕННОСТИ БАКТЕРИЯМИ ПОВЕРХНОСТИ РЫБЫ

Приборы и посуда: микроскоп, предметные стекла, мыло, вата.

Материалы и реактивы: рыба, метиленовая синь.

Если доброкачественность рыбного сырья вызывает сомнение, то для объективной оценки проводят исследование мазков-отпечатков. Для этого накладывают на поверхность пищевого продукта трафарет площадью 1...4 см² и обтирают поверхность плотным, стерильным ватным тампоном при помощи стерильного пинцета. После обтирания поверхности тампоны вносят в пробирку со стерильной водой, тщательно взбалтывают в ней и из полученной суспензии высевают на МПА и ставят в термостат с температурой 25 °С на несколько дней. Затем ведут подсчет микроорганизмов.

При стойкой повышенной обсемененности готовой продукции для выявления источника обсеменения проводят микробиологический анализ сырья. Контроль включает определение в сырье количества мезофильных аэробных и факультативно-анаэробных микроорганизмов.

Написать отчет о проделанной работе.

Занятие № 18

САНИТАРНО-ГИГИЕНИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЫБЫ

Материалы и реактивы: рыба.

Санитарно-гигиеническая оценка рыбы производится прежде всего на основании органолептических показателей.

Таблица 4 – Органолептические показатели рыбы

Парная и охлажденная рыба	Парная и охлажденная рыба

вполне свежая	Недоброкачественная
1. Глаза выпуклые, прозрачные. Роговая оболочка упругая	1. Глаза вваливаются, мутные. Роговая оболочка мягкая
2. Чешуя яркая, блестящая, сидит плотно, несбитая, без слизи или покрытая прозрачной слизью без запаха	2. Чешуя потускневшая, сравнительно легко удаляемая, покрытая грязнокрасной слизью с гнилостным запахом
3. Жабры яркокрасные, без запаха, без слизи	3. Жабры от темнобурого до серого цвета, ослизненные с неприятным запахом
4. Брюшко нормальное, не вздутое, анальное отверстие бледное, запавшее	4. Брюшко вздутое, анальное отверстие выпячено
5. Мясо на ощупь плотное и упругое, от костей отделяется с трудом	5. Мясо мягкое, дряблое, легко от костей, следы от надавливания пальцем сохраняется долго

При определении доброкачественности рыбы имеет большое диагностическое значение показателя реакции (pH).

pH – 6,8-7,2 - свежее мясо, pH – 7,2 и выше указывает на порчу.

Написать отчет о проделанной работе.

МИКРОБИОЛОГИЯ ЯИЦ

С одной стороны яйца являются питательным пищевым продуктом, так как содержат белки, жиры, углеводы, минеральные соли, витамины, с другой - они представляют собой очень хорошую питательную среду для развития микроорганизмов.

Однако свободному проникновению микробов в содержимое яйца препятствуют скорлупа и подскорлупные оболочки. Яичная скорлупа пронизана мельчайшими порами, сквозь которые снаружи проникает воздух, необходимый для дыхания яйца, а изнутри его выделяются углекислый газ и пары воды.

Свежеснесенное яйцо от здоровой птицы обладает в течение суток иммунитетом и обычно не содержит в себе микробов, т. е. является стерильным. При хранении яйцо постепенно стареет и утрачивает иммунитет, вследствие чего создаются благоприятные условия для развития проникших в него микроорганизмов.

Проникновение микробов в яйцо происходит через поры скорлупы, поверхность которой обсеменена обычно большим количеством различных микроорганизмов: на 1 см² скорлупы может находиться до нескольких сотен тысяч и даже миллионов клеток.

Микрофлора поверхности яиц чаще всего включает различные бактерии кишечника птиц, бактерии, попавшие из почвы и воздуха, споры плесневых грибов и др.

Попавшие извне в яйцо микроорганизмы при благоприятных условиях начинают усиленно развиваться и вызывают быструю его порчу.

Скорость порчи яиц зависит от температуры, влажности воздуха в помещении для хранения и состояния скорлупы. При хранении яйца с загрязненной и влажной скорлупой портятся гораздо быстрее, чем с чистой и сухой скорлупой.

Однако мыть яйца, закладываемые на хранение нельзя, так как это приведет к их быстрой порче вследствие обильного проникновения через скорлупу бактерий вместе с влагой.

Возбудителями порчи яиц являются главным образом бактерии - протей, кишечная палочка, сенная палочка, микрококки, а также плесени - пенициллиум, аспергиллус и др.

Бактерии вызывают гниение яичного белка, сопровождающееся выделением газов - сероводорода, аммиака и других, иногда разрывающих скорлупу. При овоскопировании гниющее яйцо не просвечивается, а содержимое его издает чрезвычайно неприятный запах.

Плесневые грибы развиваются прежде всего на подскорлупной пленке. В начальной стадии плесневения овоскопирование показывает темное пятно в месте развития плесени. Затем это пятно разрастается и наконец яйцо становится полностью непрозрачным. Далее плесени разрушают подскорлупную оболочку и проникают в белок.

Яйца водоплавающих птиц (уток, гусей) нередко содержат патогенные паратифозные бактерии, вызывающие пищевые отравления. Поэтому продажа таких яиц в торговой сети и использование их в предприятиях общественного питания запрещаются. Они могут быть использованы в хлебопечении и кондитерском производстве для изготовления хорошо пропекаемых мелкоштучных изделий из теста. Во время выпечки под действием высокой температуры паратифозные бактерии погибают.

Занятие № 19

МИКРОБИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЯИЦ

Материалы и реактивы: чашки Петри, колба, пробирки, овоскоп, стакан с водой, яйца

Основное требование, предъявляемое к качеству яиц – это их свежесть. Свежее яйцо при просвечивании должно быть без видимых изменений, воздушная камера сравнительно небольшая. При правильном сборе и хранении в надлежащих условиях они могут быть свежими в течении 3 – 4 недель и более. Обсемененность поверхности яиц микроорганизмами определяется путем многократного обтирания скорлупы внутри трафарета стерильными ватными тампонами, которые вносятся в колбу со 100 мл стерильной воды. После взбалтывания из полученной суспензии готовят соответствующие разбавления и высевают на МПА.

Органолептические исследования яиц

При внешнем осмотре обращают внимание на цвет, чистоту, целостность скорлупы яиц. Она должна быть чистая, цельная, крепкая с матовой поверхностью. Яйца с загрязненной и с поврежденной скорлупой выпускаются для немедленного использования, если отсутствуют признаки их порчи.

Для органолептического исследования разбивают яйцо, его содержимое осторожно выливают на чашку и определяют запах, цвет, форму желтка, консистенцию и соотношение отдельных частей белка.

В свежем яйце желточная оболочка эластичная, упругая, желток сохраняет выпуклую форму. Но в процессе хранения яиц оболочка теряет эти свойства, желток приобретает сплошную форму.

Овоскопирование. Основное требование, предъявляемое к качеству яиц – это их свежесть. Для выделения пороков яйца просвечивают в лучах направленного источника света на овоскопе. Свежие яйца выглядят желтоватыми (с белой скорлупой) или розовато – красными (с коричневой скорлупой) с красноватым полем в области желтка. При овоскопии выявляются мелкие трещины, незаметные невооруженным глазом, высоту пуги, состояние белка и желтка, наличие пороков.

В зависимости от качества яйца подразделяют на пищевые полноценные, пищевые неполноценные и технический брак.

Проба с погружением в воду. Яйцо осторожно погружают тупым концом в стакан с водой. При этом испорченное яйцо стоит на дне или всплывает, свежее – ложится на дно.

Написать отчет.

КОНСЕРВИРОВАННЫЕ ПРОДУКТЫ

Консервирование — это процесс, который применяют для сохранения пищевого продукта, заключающийся в уничтожении микроорганизмов, способных развиваться в продуктах и вызывать их порчу.

Процесс консервирования — это комплекс нескольких последовательных этапов, включающих тепловую обработку продукта, помещенного в герметически закупоренную тару.

Консервированные продукты делятся на следующие категории.

А. Консервированные продукты, имеющие рН 4,2 и выше, а также овощные, мясные, мясорастительные, рыба-растительные и рыбные консервированные продукты с нелимитируемой кислотностью, приготовленные без добавления кислот; компоты, соки, пюре из фруктов с рН 3,8 и выше, сгущенные стерилизованные молочные консервы.

Б. Цельно-консервированные томаты, томатные напитки (неконсервированные томат-продукты), концентрированные томат-продукты с содержанием 12 % и более сухих веществ (томатная паста, томатные соусы).

В. Консервированные слабокислые: овощные маринады, салаты, винегреты и др. продукты с рН 3,7...4,2 (огурцы консервированные, маринады овощные и другие продукты с регулируемой кислотностью).

Г. Консервированная квашеная капуста, овощные маринады с рН ниже 3,7; соки, компоты и фруктовые пюре с рН ниже 3,8; фруктовые и плодовые-годные консервы; консервы для общественного питания с сербиновой кислотой и рН ниже 4,0.

Д. Пастеризованные мясные и мясорастительные консервы (полу-консервы): шпик, соленый и копченый бекон, сосиски, ветчина и другие консервы в герметичной таре с ограниченным сроком хранения.

Е. Пастеризованные газированные фруктовые соки и напитки с рН 3,7 и ниже.

Микробиологическому исследованию не реже двух раз в месяц подвергаются не только консервы, но и оборудование, инвентарь, тара.

При этом определяют следующие санитарно-показательные микроорганизмы:

1. Количество аэробных и анаэробных психрофильных, мезофильных и термофильных (ТАФАНМ) бактерий и их спор.

2. БГКП.

3. Бактерии рода *Proteus*.

Подготовка проб для анализа

Пробу для определения санитарного состояния инвентаря и оборудования берут влажным стерильным ватно-марлевым тампоном, протирая им 100,0 см² поверхности. Тампоны увлажняют в стерильном пептонно-солевом растворе. После забора смыва с поверхности тампон помещают в посуду со 100,0 см³ стерильного пептонно-солевого раствора для определения мезофильных аэробных и факультативно-анаэробных микроорганизмов или непосредственно в селективную среду при выявлении БГКП или бактерий рода *Proteus*.

Навески консервов для посева в питательные среды отбирают в соответствии с ГОСТ 26668–85 «Продукты пищевые и вкусовые. Методы отбора проб для микробиологического анализа» и ГОСТ 30425–97 «Консервы. Методы определения промышленной стерильности». В подозрительных консервах при наличии кольца на границе продукта с тарой или осадка на дне банки навески отбирают без предварительного перемешивания продукта для того, чтобы в навеску попала часть осадка или кольца. При ограниченном количестве единиц упаковок допускается отбирание навески консервов из упаковок, прошедших термостатирование при температуре 30...37 °С для выявления не только мезофильных, но и термофильных микроорганизмов.

После отбора навесок продукта консервы сохраняют до окончания анализа и оформления результатов при температуре 4±2°С в условиях, исключающих повторное заражение микроорганизмами.

Если в посевах будут выявлены жизнеспособные микроорганизмы, то в случае необходимости, из соответствующей банки, хранящейся при температуре 4±2°С, в соответствии с требованиями нормативного документа отбирают дополнительные навески продукта для посева в питательную среду с целью количественного подсчета обнаруженных микроорганизмов.

Для определения промышленной стерильности консервов в каждой единице упаковки консервов устанавливают отсутствие (присутствие) тех групп микроорганизмов, показатели и нормы к которым приведены в

нормативном документе на анализируемый вид консервов. При отсутствии требований к микробиологическим показателям в зависимости от принадлежности консервов к определенной группе в них выявляют следующие микроорганизмы:

А) в низкокислотных консервах (группа А), предназначенных к реализации при температуре ниже 40 °С, выявляют: жизнеспособные мезофильные аэробные, факультативно-анаэробные и анаэробные микроорганизмы;

Б) в низкокислотных консервах (группа А), которые могут при реализации подвергаться воздействию температуры 40°С, дополнительно выявляют: термофильные аэробные, факультативно-анаэробные и анаэробные микроорганизмы, выделяя среди них кислотообразующие бациллы;

В) в консервах группы Б и В выявляют: мезофильные анаэробные микроорганизмы, дрожжи, плесневые грибы и молочно-кислые микроорганизмы;

Г) в консервах группы Г выявляют: дрожжи, плесневые грибы и молочнокислые микроорганизмы;

Д) в концентрированных плодово-ягодных консервах группы Г выявляют дрожжи и плесневые грибы;

Е) в пастеризованных газированных фруктовых соках и напитках группы Е определяют: культуру мезофильных аэробных и факультативно-анаэробных микроорганизмов, БГКП, дрожжи, плесневые грибы, молочнокислые микроорганизмы.

САНИТАРНО-ГИГИЕНИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ УСЛОВИЙ ПРОИЗВОДСТВА

Санитарно-гигиенический контроль условий производства на предприятиях пищевой промышленности осуществляется общегосударственной и ведомственными службами.

Государственный санитарный надзор осуществляется санитарно-эпидемиологической службой (СЭС) в форме предупредительного (при проектировании и строительстве) и текущего надзора за выполнением установленных для предприятий молочной промышленности санитарно-гигиенических требований. Текущий контроль может быть плановый и внеплановый.

Органы и учреждения государственного санитарного надзора наделены широкими полномочиями. Распоряжения и указания представителей санитарной службы являются обязательными для администрации предприятия. Их невыполнение несет за собой административную ответственность руководителей предприятий, цехов и отделов, отдельных работников.

Внутриведомственный санитарный контроль осуществляют ведомственная санитарная служба и заводская лаборатория. Они контролируют выполнение требований СанПиНа для предприятий пищевой промышленности, регулярно следят за санитарным состоянием производства, за профилактическими обследованиями работников цехов и соблюдением ими правил личной гигиены. Результаты проведения санитарно-гигиенического контроля фиксируются в специальном журнале.

При отборе проб для микробиологических исследований представителями санитарно-эпидемиологической службы, микробиологи предприятия также проводят отбор проб и их исследование. В случаях систематических расхождений результатов, получаемых службой СЭС и ведомственными лабораториями, проводят по согласованию совместные исследования для уточнения методов анализа и интерпретации их результатов.

Занятие № 20

САНИТАРНО-БАКТЕРИАЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВОДЫ

Материалы и оборудование: питательная среда МПА, чашки Петри, стерильные пипетки, вода.

Вода, используемая на предприятиях пищевой промышленности, должна отвечать требованиям СанПиНа 2.1.4.1074-01 на питьевую воду.

Для оценки санитарного состояния воды в ней определяют общее микробное число – не более 50 КОЕ/см³; термотолерантные колиформные бактерии – не допускаются в 100 см³; общие колиформные бактерии также должны отсутствовать в 100 см³; споры сульфитредуцирующих клостридий - не допускаются в 20 см³; колифаги – в 100 см³. Исследование питьевой воды проводят один раз в квартал при пользовании городским водопроводом и один раз в месяц при наличии собственных источников водоснабжения в воде.

Способами обеззараживания воды являются хлорирование, озонирование, обработка ультрафиолетовыми лучами.

Водоснабжение предприятий должно производиться от централизованной системы водопровода.

Качество воды, используемой для технологических, питьевых и хозяйственно-бытовых нужд, должно отвечать требованиям ГОСТа «Вода питьевая. Гигиенические требования и контроль за качеством».

Для санитарно-гигиенической оценки воды используются два микробиологических показателя: общее количество бактерий в воде и коли-индекс.

Общее количество бактерий - это количество колоний аэробных и факультативно-анаэробных мезофильных бактерий, вырастающих при посеве 1 мл неразбавленной воды на мясо-пептонном агаре (МПА) за 24 ч. при 37° С.

Для оценки качества воды наиболее важное значение имеет не общее количество бактерий, а наличие в ней патогенных микроорганизмов. Микробиологические показатели загрязненности воды патогенными бактериями кишечной группы служит коли-индекс. В соответствии с ГОСТ 2874-82 «Вода питьевая. Гигиенические требования и контроль за качеством» общее количество клеток бактерий в 1 мл воды должно быть не более 100, а коли-индекс – не более 3 в 1 мл.

Анализ воды проводится при пользовании городским водопроводом 1 раз в квартал, а при наличии собственных источников водоснабжения - 1 раз в месяц.

Выявление патогенных микроорганизмов в воде (возбудителей брюшного тифа, холеры и дизентерии) осуществляется местными санитарно-эпидемиологическими станциями только по эпидемиологическим показателям.

Микробное число (общая микробная загрязненность) позволяет учитывать не все микроорганизмы, содержащиеся в 1 мл воды, а лишь способные расти на простых средах при указанной температуре (мезофильные, сапротрофные). Однако число сапротрофных микроорганизмов, вырастающих на МПА, обычно соответствует степени загрязненности воды органическими веществами и, таким образом, косвенно характеризует ее санитарное состояние.

Для определения микробного числа делают посеvy с соблюдением правил асептики в чашки Петри с МПА методом заливки с таким расчетом, чтобы на чашках выросло от 30 до 300 колоний. Поэтому из

проб водопроводной воды высевают соответственно объемы в 1 мл, 0,1 мл из неразведенных проб.

Указанные выше объемы проб (1 мл, 0,1 мл) воды или ее разведений (по 1 мл каждого) вносят стерильной пипеткой в пустые стерильные чашки Петри, в которые затем заливают расплавленный теплый МПА с температурой не выше 45...46 °С., воду и МПА тщательно перемешивают и после застывания среды посевы выращивают в термостате при 3 °С в течение 24 ч., затем подсчитывают выросшие микробные колонии.

Общее число микробных колоний, выросших на всей чашке Петри умножают на разведения, из которых был сделан высев 1 мл (чтобы перевести на 1 мл исследуемой воды). Затем выводят среднее арифметическое число колоний - микробное число исследуемой пробы.

Если в чашках выросло более 50 колоний, то санитарное состояние воды неудовлетворительное.

Написать отчет о проделанной работе.

Занятие № 21

САНИТАРНО-БАКТЕРИАЛОГИЧЕСКИЙ ИССЛЕДОВАНИЕ СМЫВОВ С РУК, ОДЕЖДЫ, ОБОРУДОВАНИЯ, ИНВЕНТАРЯ

Материалы и оборудование: питательная среда МПА, стерильная вода в пробирках, чашки Петри, стерильные ватные тампоны.

Анализ чистоты рук работников производят (без предварительного предупреждения) пред началом производственного процесса только у рабочих, которые непосредственно соприкасаются с чистым оборудованием или продукцией.

Бактериальную загрязненность рук и одежды определяют путем исследования микрофлоры смывов. В смывах, которые берут перед началом работы, обычно определяют общую бактериальную обсемененность и наличие кишечной палочки.

Периодически проводят контроль обработки рук хлорной известью, для чего отдельные участки рук протирают ватным тампоном, смоченным йодкрахмальным раствором (смесь растворов - 6% раствора йодистого калия и 4% раствора растворимого крахмала в равных соотношениях). Если тампон и поверхности рук в местах соприкосновения с тампоном окрашиваются в сине-бурый цвет, то это свидетельствует о присутствии ионов хлора.

Чистоту рук оценивают по количеству микроорганизмов в 1 мл смыва при отсутствии кишечных палочек:

<i>Количество микроорганизмов в 1 мл смыва с рук</i>	<i>Оценка чистоты</i>
До 1000	Отлично
1000-5000	Хорошо
5000-10000	Удовлетворительно
Свыше 10000	Плохо

Чистоту рук можно проверить также с помощью индикаторных бумажек для определения бактерий группы кишечной палочки. Для этого индикаторную бумажку смачивают в стерильной воде и накладывают на руку. Затем бумажку помещают в пакет, запаивают и термостатируют в течение 12 часов при 37⁰С. Появление розовых пятен свидетельствует о присутствии БГКП.

Халаты, куртки, передники, перчатки из ткани периодически исследуют на присутствие кишечных палочек посевом 1 см³ смывной воды в среду Кесслера. Кишечные палочки на спецодежде должны отсутствовать.

Контроль за соблюдением правил личной и производственной гигиены осуществляется работниками санитарного надзора и санитарными постами.

При взятии смывов с рук протирают тампоном ладони обеих рук, проводя не менее 5 раз по одной ладони и пальцам, затем протирают участки между пальцами, ногти и под ногтями.

При взятии смывов с санитарной одежды протирают 4 площадки по 25 см: нижнюю часть каждого рукава и две площадки с верхней и передней части спецовки.

К 2мл физиологического раствора, используемого для увлажнения тампона, прибавить еще 8 мл. Тампон тщательно отмыть, встряхивая пробирку. Полученное исходное разведение 1:10 внести в чашки Петри по 1мл, залить расплавленным и остуженным до 45° С мясо-пептонным агаром.

Чашки Петри поместить в термостат, t - 37° С на 48 ч. По истечение этого времени подсчитать количество выросших колоний. По количеству выросших колоний судят о содержании микробов в сделанных смыва.

В смывах с хорошо вымытого оборудования общее количество микроорганизмов и коли-индекс не должны превышать их содержания в чистой воде, поступающей на мойку.

Написать отчет о проделанной работе.

Занятие № 22

САНИТАРНО-БАКТЕРИАЛОГИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ ВОЗДУХА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

Материалы и оборудование: чашки Петри с застывшей средой МПА.

Воздух производственных помещений может стать источником микробного загрязнения молочных продуктов.

Санитарно-гигиеническая оценка воздуха производственных помещений проводится по двум микробиологическим показателям: общей бактериальной обсемененности (КМАФАнМ) и содержанию санитарно-показательных микроорганизмов – гемолитических стрептококков и стафилококков. Воздух производственных помещений считается чистым, если КМАФАнМ не превышает 1500 КОЕ/м³, а гемолитических стрептококков и стафилококков не более 16 в 1 м³. В качестве питательных сред используют мясопептонный агар (для определения КМАФАнМ) и кровяной агар (для определения гемолитических стрептококков и стафилококков).

Микробиологическое исследование воздуха седиментационным методом позволяет определить количество мезофильных аэробных и факультативно-анаэробных микроорганизмов (КМАФАнМ) и содержание микроскопических грибов и дрожжей.

Для каждого определения готовят по 2 чашки Петри с 10...15 см³ мясопептонного агара. Чашки переносят в исследуемое помещение и помещают на развернутую бумагу, в которой они стерилизовались. Далее сдвигают крышки на самый край бортика чашки так, чтобы вся поверхность агаризованной среды была открыта полностью.

Чашки оставляют открытыми 5, 10 или 15 минут (время экспозиции) в зависимости от загрязненности воздуха. Затем их закрывают крышками, переворачивают вверх дном и помещают в термостат. Чашки с МПА выдерживают в течение 24...48 часов при 37⁰С.

Подсчет колоний производят визуально. Подсчет колоний грибов и дрожжей ведут отдельно. Для определения содержания микроорганизмов

в 1 м³ пользуются формулой, предложенной Омелянским, согласно которой на поверхности чашки площадью 100 см² оседает в течение 5 минут столько микроорганизмов, сколько их содержится в 10 л воздуха.

Формула Омелянского: $X = a \cdot 100 \cdot 5 \cdot 100 / ST$,

где *a* – число выросших в чашках колоний (среднее из двух);

S – площадь чашки Петри, см²;

T – время экспозиции;

100 – пересчет площади чашки на 100 см²;

5 – время экспозиции по Омелянскому, мин;

100 – пересчет на 1 м³ воздуха.

Таблица – 6 Анализ микрофлоры воздуха

Варианты опыта	Количество микроорганизмов				Количество микробов в 1м ³	Вывод
	Грибов	Бактерий	Актиномицет ов	Всего		

В исследуемых помещениях чашки Петри с МПА лучше помещать по 2...3. После подсчета колоний в каждой чашке выводят их среднее арифметическое значение. После чего делают вывод о степени загрязненности аудитории.

Написать отчет о проделанной работе.

СОДЕРЖАНИЕ

[illegible]

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Гиззатова Гульнара Линуровна
Спивак Марина Ефимовна

Методические указания по проведению лабораторных занятий по учебной дисциплине «Микробиология, санитария и гигиена» для обучающихся СПО по специальности 35.02.20 Технология производства, первичной переработки и хранения сельскохозяйственной продукции

В авторской редакции
Компьютерная верстка-----

Подписано в печать _____ Усл. Печ. л.
Тираж . Заказ _____
ИПК ФГБОУ ВО ВолГАУ «Нива»
40002, г. Волгоград, пр. Университетский, 26

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

Факультет Перерабатывающих технологий и пищевых систем
Кафедра Технологии перерабатывающих и пищевых производств

Борисова А.Г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по дисциплине

**«Технология производства специализированных продуктов питания из
растительного сырья»
по организации самостоятельной работы обучающихся
по направлению подготовки 19.03.02 Продукты питания из
растительного сырья**

Волгоград
Волгоградский ГАУ
2025

УДК
ББК
М-

Рецензент

Кандидат сельскохозяйственных наук, доцент, заведующая кафедрой
«Перерабатывающие технологии и продовольственная безопасность»
ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ *Е.А. Зенина*.

**М- Методические указания по дисциплине «Технология
производства специализированных продуктов питания из растительного
сырья» по направлению подготовки 19.03.02 Продукты питания из
растительного сырья / А.Г. Борисова.**

Для обучающихся факультета перерабатывающих технологий и
пищевых систем

УДК
ББК

Рекомендовано методической комиссией факультета
перерабатывающих технологий и пищевых систем (протокол № от декабря
2025 года)

ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2025
Борисова А.Г., 2025

1. Общие положения

В соответствии с требованиями ФГОС ВО образовательная организация при формировании образовательной программы по специальности обязано обеспечивать эффективную самостоятельную работу обучающихся в сочетании с совершенствованием управления ею со стороны преподавателей и мастеров производственного обучения, сопровождать её методическим обеспечением и обоснованием времени, затрачиваемого на её выполнение.

ФГОС ВО регламентируют максимальный и обязательный объём учебной нагрузки обучающихся как по циклам дисциплин (профессиональных модулей), так и в целом по обязательной и вариативной частям образовательной программы (далее - ОП).

Самостоятельная работа обучающихся проводится в целях:

- систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений, обучающихся;
- углубления и расширения теоретических знаний;
- развития познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирования самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развития исследовательских навыков.

Аудиторная самостоятельная работа по дисциплине (профессиональному модулю) выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя (мастера производственного обучения) и по его заданию.

Внеаудиторная (самостоятельная) работа выполняется обучающимся по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

Объём времени, отведённый на внеаудиторную (самостоятельную) работу, находит отражение:

- в рабочем учебном плане: в целом по теоретическому обучению, по каждому из циклов, по каждой дисциплине (профессиональному модулю);
- в рабочих программах учебных дисциплин (профессиональных модулей) с распределением по разделам и темам;
- в календарно-тематических планах;
- в журналах теоретического обучения.

2. Планирование самостоятельной работы

При разработке рабочей программы учебной дисциплины (профессионального модуля), преподавателем устанавливаются содержание и объём теоретической учебной информации, и виды внеаудиторной (самостоятельной) работы по разделам и темам. Формы и методы контроля её результатов отражаются в учебно-методическом обеспечении дисциплины (темы/раздела).

При отборе содержания самостоятельной работы преподаватель ориентируется на общие и профессиональные компетенции, которые должны

быть освоены при изучении учебной дисциплины, освоении профессионального модуля.

Эмпирически определяются затраты времени на самостоятельное выполнение конкретного учебного задания: на основе наблюдений за выполнением обучающимися аудиторной самостоятельной работы, опроса обучающихся о затратах времени на то или иное задание, хронометража собственных затрат времени на решение той или иной задачи.

При планировании самостоятельной работы преподаватель учитывает мотивацию обучающихся и уровень их подготовленности к самостоятельной работе.

Распределение объёма времени на внеаудиторную (самостоятельную) работу в режиме дня, обучающегося не регламентируется расписанием.

3. Виды самостоятельной работы обучающихся

Основные виды аудиторных занятий в вузе — лекция, практическое занятие, семинар, семинар-конференция, коллоквиум, а в рамках контрольных мероприятий — контрольная работа, зачет, экзамен. Рассмотрим подробнее особенности самостоятельной подготовки к аудиторным занятиям данных видов.

Подготовка к лекции. Необходимость самостоятельной работы по подготовке к лекции определяется тем, что изучение любой дисциплины строится по определенной логике освоения ее разделов, представленных в рабочей программе дисциплины. Чаще всего логика изучения того или иного предмета заключатся в движении от рассмотрения общих научных основ к анализу конкретных процессов и факторов, определяющих функционирование и изменение этого предмета. Следует учесть, что преподаватели нередко представляют краткие конспекты своих лекций вместе с рабочей программой или 12 имеют авторские учебники, пособия по преподаваемому предмету. Знакомство с этими материалами позволяет заранее ознакомиться с основными положениями предстоящей лекции и активно задавать конкретные вопросы при ее изложении. Преподаватель при чтении новой лекции обычно указывает на связь ее содержания с тем, которое было прежде изучено. Качество освоения содержания конкретной дисциплины прямо зависит от того, насколько студент сам, без внешнего принуждения формирует у себя установку на получение на лекциях новых знаний, дополняющих уже имеющиеся по данной дисциплине. Время на подготовку студентов к двухчасовой лекции по нормативам УрФУ составляет не менее 0,2 часа.

Подготовка к практическому занятию. Подготовка к практическому занятию включает следующие элементы самостоятельной деятельности: четкое представление цели и задач его проведения; выделение навыков умственной, аналитической, научной деятельности, которые станут результатом предстоящей работы. Выработка навыков осуществляется с помощью получения новой информации об изучаемых процессах и с помощью знания о том, в какой степени в данное время студент владеет методами исследовательской деятельности, которыми он станет пользоваться

на практическом занятии. Следовательно, работа на практическом занятии направлена не только на познание студентом конкретных явлений внешнего мира, но и на изменение самого себя. Второй результат очень важен, поскольку он обеспечивает формирование таких общекультурных компетенций, как способность к самоорганизации и самообразованию, способность использовать методы сбора, обработки и интерпретации комплексной информации для решения организационно-управленческих задач, в том числе находящихся за пределами непосредственной сферы деятельности студента. Подготовка к практическому занятию нередко требует подбора материала, данных и специальных источников, с которыми предстоит учебная работа. Студенты должны дома подготовить к занятию 3–4 примера формулировки темы исследования, представленного в монографиях, научных статьях, отчетах. Затем они самостоятельно осуществляют поиск соответствующих источников, определяют актуальность конкретного исследования 13 процессов и явлений, выделяют основные способы доказательства авторами научных работ ценности того, чем они занимаются. В ходе самого практического занятия студенты сначала представляют найденные ими варианты формулировки актуальности исследования, обсуждают их и обосновывают свое мнение о наилучшем варианте. Время на подготовку к практическому занятию по нормативам УрФУ составляет не менее 0,2 часа.

Подготовка к семинарскому занятию. Семинарское занятие является традиционной и распространенной формой организации самостоятельной работы студентов при изучении гуманитарных дисциплин. Самостоятельная подготовка к семинару направлена: — на развитие способности к чтению научной и иной литературы; — на поиск дополнительной информации, позволяющей глубже разобраться в некоторых вопросах; — на выделение при работе с разными источниками необходимой информации, которая требуется для полного ответа на вопросы плана семинарского занятия; — на выработку умения правильно выписывать высказывания авторов из имеющихся источников информации, оформлять их по библиографическим нормам; — на развитие умения осуществлять анализ выбранных источников информации; — на подготовку собственного выступления по обсуждаемым вопросам; — на формирование навыка оперативного реагирования на разные мнения, которые могут возникать при обсуждении тех или иных научных проблем. Время на подготовку к семинару по нормативам УрФУ составляет не менее 0,2 часа.

Подготовка к семинару-конференции. Семинар-конференция проводится 1–3 раза в семестр, так как предполагает достаточно длительную самостоятельную подготовку студентов, изучающих какую-либо конкретную научную проблему. При его проведении сочетаются виды деятельности, соответствующие обычному семинарскому занятию и научной конференции, которая предусматривает 14 организованное обсуждение докладов разных исследователей по определенному кругу проблем. В процессе самостоятельной подготовки к семинару-конференции студенту необходимо изучить 2–3 источника (монографии, статьи), в которых раскрыты

теоретические подходы к обсуждаемому вопросу и представлены материалы эмпирических исследований. Выступающий должен быть готов ответить на вопросы всех присутствующих по теме своего доклада. После каждого выступления проводится обсуждение представленных научных воззрений разных исследователей. Готовность к такой аналитической коллективной работе обеспечивается просмотром каждым студентов тех основных работ, которые преподаватель рекомендовал прочитать к семинару-конференции. Время на подготовку к семинару-конференции по нормативам УрФУ составляет не менее 0,4 часа.

Подготовка к коллоквиуму. Коллоквиум представляет собой коллективное обсуждение раздела дисциплины на основе самостоятельного изучения этого раздела студентами. Подготовка к данному виду учебных занятий осуществляется в следующем порядке. Преподаватель дает список вопросов, ответы на которые следует получить при изучении определенного перечня научных источников. Студентам во внеаудиторное время необходимо прочитать специальную литературу, выписать из нее ответы на вопросы, которые будут обсуждаться на коллоквиуме, мысленно сформулировать свое мнение по каждому из вопросов, которое они выскажут на занятии. Время на подготовку к коллоквиуму по нормативам УрФУ составляет не менее 0,2 часа. Подготовка к контрольной работе.

Контрольная работа назначается после изучения определенного раздела (разделов) дисциплины и представляет собой совокупность развернутых письменных ответов студентов на вопросы, которые они заранее получают от преподавателя.

Самостоятельная подготовка к контрольной работе включает в себя: — изучение конспектов лекций, раскрывающих материал, знание которого проверяется контрольной работой; — повторение учебного материала, полученного при подготовке к семинарским, практическим занятиям и во время их проведения; 15 — изучение дополнительной литературы, в которой конкретизируется содержание проверяемых знаний; — составление в мысленной форме ответов на поставленные в контрольной работе вопросы; — формирование психологической установки на успешное выполнение всех заданий. Время на подготовку к контрольной работе по нормативам УрФУ составляет 2 часа. Подготовка к зачету (в том числе к дифференцированному при отсутствии экзамена по дисциплине). Зачет является традиционной формой проверки знаний, умений, компетенций, сформированных у студентов в процессе освоения всего содержания изучаемой дисциплины. Обычный зачет отличается от экзамена только тем, что преподаватель не дифференцирует баллы, которые он выставляет по его итогам. В случае проведения дифференцированного зачета студент получает баллы, отражающие уровень его знаний, но они не указываются в зачетной книжке: в нее вписывается только слово «зачет».

Самостоятельная подготовка к зачету должна осуществляться в течение всего семестра, а не за несколько дней до его проведения. Подготовка включает следующие действия. Прежде всего нужно перечитать все лекции, а

также материалы, которые готовились к семинарским и практическим занятиям в течение семестра. Затем надо соотнести эту информацию с вопросами, которые даны к зачету. Если информации недостаточно, ответы находят в предложенной преподавателем литературе. Рекомендуются делать краткие записи. Речь идет не о шпаргалке, а о формировании в сознании четкой логической схемы ответа на вопрос. Накануне зачета необходимо повторить ответы, не заглядывая в записи. Время на подготовку к зачету по нормативам составляет не менее 4 часов. Подготовка к экзамену. Экзамен представляет собой форму контроля учебной деятельности студента, которая используется, если учебная дисциплина составляет две и более зачетных единиц, т. е. изучается более 72 часов. Оценка выявленных на экзамене знаний, умений и компетенций дифференцирована: в зачетной книжке ставится оценка «удовлетворительно», «хорошо» или «отлично».

Самостоятельная подготовка к экзамену схожа с подготовкой к зачету, особенно если он дифференцированный. Но объем учебного материала, который нужно восстановить в памяти к экзамену, вновь осмыслить и понять, значительно больше, поэтому требуется больше времени и умственных усилий. Необходимо перечитать лекции, вспомнить то, что говорилось преподавателем на семинарах и практических занятиях, а также самостоятельно полученную информацию при подготовке к ним. Важно сформировать целостное представление о содержании ответа на каждый вопрос, что предполагает знание разных научных трактовок сущности того или иного явления, процесса, умение раскрывать факторы, определяющие их противоречивость, знание имен ученых, изучавших обсуждаемую проблему. Необходимо также привести информацию о материалах эмпирических исследований, что указывает на всестороннюю подготовку студента к экзамену. Ответ, в котором присутствуют все указанные блоки информации, наверняка будет отмечен высокими баллами. Для их получения требуется ответить и на дополнительные вопросы, если экзамен проходит в устной форме. Рекомендуется подготовку к экзамену осуществлять в два этапа. На первом, в течение 2–3 дней, подбирается из разных источников весь материал, необходимый для развернутых ответов на все вопросы. Ответы можно записать в виде краткого конспекта. На втором этапе по памяти восстанавливается содержание того, что записано в ответах на каждый вопрос. Время на подготовку к экзамену по нормативам УрФУ составляет 36 часов для бакалавров и 18 часов для магистрантов.

4. Организация самостоятельной работы и контроль за качеством её выполнения

Основными задачами преподавателя при организации самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

- ознакомление обучающихся с целями, содержанием, средствами, объемом, сроками выполнения, формами контроля самостоятельной работы;
- оказание им необходимой индивидуальной и групповой консультативной помощи;

- осуществление контроля за качеством выполнения самостоятельной работы.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами обучающихся, в зависимости от цели, объёма, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений обучающихся.

При выборе видов заданий для самостоятельной работы рекомендуется использовать дифференцированный подход к обучающимся. При выдаче задания для самостоятельной работы обучающегося преподаватель проводит инструктаж по его выполнению, который включает цель задания, его содержание, сроки выполнения, ориентировочный объём работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. В процессе инструктажа преподаватель предупреждает обучающихся о возможных типичных ошибках, встречающихся при выполнении задания. Инструктаж проводится за счёт объёма времени, отведённого на изучение дисциплины (профессионального модуля).

Для повышения результативности внеаудиторной (самостоятельной) работы преподаватель разрабатывает учебно-методическое обеспечение, которое включает в себя средства обучения и средства контроля.

Средства обучения условно можно разделить на три группы:

1) учебно-методические средства, используемые для руководства самостоятельной деятельностью обучающихся - методические рекомендации

(указания): по курсу дисциплины (профессионального модуля), по отдельным темам или к выполнению отдельных видов работ; включающие в себя:

- инструкции по работе с методическими рекомендациями, в т. ч. алгоритмы и образцы выполнения заданий;
- рекомендации по распределению времени в процессе работы над заданиями;

- задания для самостоятельной работы;
- критерии самооценки выполненной работы;
- список основной и дополнительной литературы;

2) дидактические средства, которые могут быть источником самостоятельного приобретения знаний (первоисточники, документы, тексты художественных произведений, сборники задач и упражнений, комплекты журналов и газет, научно-популярная литература, учебные фильмы, видеозаписи, карты, таблицы, приборы, вещества, коллекции и т.п.);

3) технические средства, при помощи которых предъявляется и обрабатывается учебная информация (компьютеры, аудио- и видеотехника).

Средства контроля зависят от применяемых преподавателем форм и методов контроля самостоятельной работы обучающихся. В качестве форм и методов могут быть использованы: тестирование, защита творческих работ, представление проектов и др. Кроме внешнего контроля, преподаватель должен уделять внимание развитию у обучающихся навыков самоконтроля.

Контроль результатов самостоятельной работы обучающихся может осуществляться в пределах времени, отведённого на обязательные учебные занятия и проходить в письменной, устной или смешанной форме, с

представлением продукта творческой самостоятельной деятельности обучающегося.

Критериями оценки результатов самостоятельной работы обучающихся могут быть:

- уровень освоения теоретического материала;
- умение обучающихся применять теоретические знания при выполнении практических задач;
- обоснованность и чёткость изложения ответа;
- оформление продукта творческой самостоятельной деятельности обучающегося в соответствии с установленными требованиями;
- сформированность общих и профессиональных компетенций.

5. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Поисковые системы: Yandex, Rambler, Google, Mail.ru, Agropoisk.ru
2. Научная электронная библиотека e-library.ru (открытый доступ)
3. Сельскохозяйственная электронная библиотека знаний (СЭБиЗ):
<http://www.cnshb.ru/akdil/default.htm> (открытый доступ)

6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Образовательный процесс по дисциплине поддерживается средствами электронной информационно-образовательной среды Университета.

Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем:

1. Desktop Education ALNG LicSAPk OLVS E 1Y AcademicEdition Enterprise
2. Антивирус Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition. 500-999 Node 2 year Educational Renewal License
3. СДО «Прометей 5.0»
4. Приложение «МегаWeb» АИБС «МегаПро»
5. ЭПС «Система ГАРАНТ»
6. СПС Консультант Плюс
7. ЭСНТИ «Техэксперт». «Нормы, правила, стандарты»

Приложение 1

Памятка обучающимся для самостоятельной работы с источниками информации

1. Составление плана

План - это самая короткая форма оформления записей, которая не передаёт фактического содержания изучаемого материала, а лишь указывает схему его подачи и позволяет обучающимся:

- восстановить в памяти содержание источника;
- составить записи разного рода;
- ускорить проработку источника информации;
- организовать самоконтроль;
- сосредоточить внимание и стимулировать самостоятельную работу.

Составление плана при работе с текстом осуществляется по следующему алгоритму:

1. Прочитать текст целиком.
2. Разделить его на смысловые части.
3. Дать заголовок каждой части (заголовки должны отражать содержание части).

2. Составление тезисов

Тезис - это положение, кратко излагающее какую-либо идею, а также одну из основных мыслей лекции, доклада и т.п. Тезисы:

- повторяют, сжато формулируют и заключают написанное или изложенное устно;
- всегда имеют доказательства;
- всегда подразумевают аргументацию и выявляют суть содержания;
- позволяют обобщить материал.

Составление тезисов при работе с текстом осуществляется по следующему алгоритму:

1. Ознакомиться с содержанием материала.
2. Разбить текст на смысловые блоки.
3. Определить главную мысль каждой части.
4. Осмыслить суть этой мысли и передать её своими словами (или найти подходящую формулировку в тексте).
5. Тезисы необходимо нумеровать, чтобы сохранить логику авторских рассуждений.

3. Составление конспектов

Конспект - это краткая запись содержания текста, выделение главных идей и положений.

Основные требования к написанию конспекта: системность и логичность изложения материала, краткость, убедительность и доказательность.

Можно выделить следующие **виды конспектов**:

1. **Плановый.** При создании такого конспекта сначала пишется план текста, по каждому пункту которого даётся комментарий. Это могут быть цитаты или свободно изложенный текст.

2. **Тематический конспект.** Такой конспект является кратким изложением данной темы, раскрываемой по нескольким источникам.

3. **Текстуальный конспект.** Этот конспект представляет собой монтаж цитат, которые связаны логическими переходами.

4. Свободный конспект. Данный вид конспекта включает в себя и цитаты, и собственные формулировки.

Составление конспекта может осуществляться по следующему алгоритму:

- 1) прочитать текст, отметить в нём новые слова, непонятные места, имена, даты; составить перечень основных мыслей, содержащихся в тексте, составить простой план, который поможет группировать материал в соответствии с логикой изложения;
- 2) выяснить в словаре значение новых непонятных слов, записать их в тетрадь или словарь в конце тетради;
- 3) повторно прочитать текст, сочетая чтение с записью основных мыслей автора и их иллюстраций. Запись ведётся своими словами, без переписывания текста. Важно стремиться к краткости, пользуясь правилами записи текста;
- 4) прочитать конспект ещё раз, доработать его.

4. Составление аннотации

Аннотация - краткая характеристика текста (книги, статьи, рукописи), раскрывающая содержание и фиксирующая основные проблемы, затронутые в тексте, мнения, оценки, выводы автора.

Основные требования, предъявляемые к составлению аннотации, заключаются в следующем:

- композиция аннотации должна быть внутренне логична и может отличаться от композиции исходного текста;
- отбор сведений, формулирование выводов и их расположение зависят от характера аннотации;
- язык аннотации должен отличаться лаконичностью, простотой, ясностью;
- аннотация к статье оформляется на библиографической карточке, даётся без абзацев. Средний объём - 500 печатных знаков.

Аннотация имеет две обязательные части:

1. Содержит краткую характеристику текста и формулировку темы.
2. Перечисление основных положений текста и указание на адресата (читательскую аудиторию).

5. Составление рецензии и отзыва

Отзыв - общая оценка, мнение, впечатление о работе, произведении без детального анализа.

Рецензия - разбор и оценка какого-нибудь сочинения, работы, статьи, которая кратко, объективно воспроизводит взгляды автора; а также даёт развёрнутое научно-обоснованное оценочное отношение к ведущим идеям рецензируемого источника.

План составления отзыва и рецензии

Структура	Отзыв	Рецензия

Вступление	Предмет анализа, актуальность темы, структура текста, соответствие работы заявленной теме	Предмет анализа, актуальность темы, структура текста
Основная часть	Общая характеристика и оценка качества выполнения работы; оценка полноты разработки поставленных вопросов теоретической и практической значимости	Изложение позиции автора по ключевым вопросам исследуемой проблемы, изложение отношения рецензента к исследуемой проблеме, критическая оценка изложенных автором идей, выводов, доказательств
Заключение	Общая оценка работы, пожелания автору	Выводы рецензента, пожелания автору

6. Составление доклада

Доклад - публичное сообщение на определённую тему, способствующее формированию навыков исследовательской работы, стимулирующее познавательный интерес.

Составление доклада осуществляется по следующему алгоритму:

1. Подобрать литературу по изучаемой теме, познакомиться с её содержанием.
2. Пользуясь закладками, отметить наиболее существенные места или сделать выписки.
3. Составить план доклада.
4. Используя рекомендации по составлению тематического конспекта и составленный план, написать доклад, в заключении которого обязательно выразить своё отношение к излагаемой теме и её содержанию.
5. Прочитать текст и отредактировать его.
6. Оформить его в соответствии с требованиями к оформлению докладов. (При устном выступлении следует соблюдать требования к устной речи.)

7. Составление реферата

Реферат - краткое изложение содержания книги, статьи или нескольких работ по общей тематике на основе классификации, обобщения, анализа, с формулировкой собственных выводов.

Рефераты классифицируются:

1) по полноте изложения:

- информативные (рефераты-конспекты);
- индикативные (рефераты-резюме);

2) по количеству реферируемых источников:

- монографические;
- обзорные;

3) по читательскому назначению:

- общие - ориентация на широкую аудиторию; характеристика содержания в целом;
- специализированные - ориентация на специалистов.

Основные части реферата:

I - библиографическое описание (исходная информация о первоисточнике);

II - текст реферата (наиболее существенная, проблемная информация первоисточника).

Оформление текста реферата включает:

1. Титульный лист.
2. Содержание.
3. Введение.
4. Основная часть.
5. Заключение.
6. Список использованной литературы.
7. Приложения.

Введение (1-2 машинописных листа): обоснование темы реферата, её актуальность, значимость; перечисление вопросов, рассматриваемых в реферате; определение целей и задач работы; обзор источников и литературы.

Основная часть: основная часть имеет название, выражающее суть реферата; может состоять из двух-трёх разделов, которые тоже имеют название. В основной части глубоко и систематизировано излагается состояние изучаемого вопроса; приводятся противоречивые мнения, содержащиеся в различных источниках, которые анализируются и оцениваются с особой тщательностью.

Заключение (выводы автора и предложения): формулируются результаты анализа эволюции и тенденции развития рассматриваемого вопроса; даются предложения о способах решения существенных вопросов, пути применения результатов работы.

Приложения

Таблицы, схемы, графики, фотографии, макеты, эскизы и т.п.

Использованная литература

Оформление источников информации в алфавитном порядке.

Основные требования, предъявляемые реферату:

- точное изложение взглядов автора;
- изложение всех наиболее существенных моментов реферируемого источника (конспективно, фрагментарно, аналитически - на выбор референта);
- соблюдение единого стиля изложения;
- использование точного, краткого, литературного языка;
- логическая последовательность изложения;
- ограниченность объёма (не более 25 страниц машинописного текста).

В процессе работы над рефератом можно выделить 4 этапа:

1. Вводный - выбор темы, работа над планом и введением.
2. Основной - работа над содержанием и заключением реферата.
3. Заключительный - оформление реферата.
4. Защита реферата (на экзамене, студенческой конференции и пр.).

При изложении материала необходимо соблюдать общепринятые правила:

- не рекомендуется вести повествование от первого лица единственного числа. Такие утверждения лучше выражать в безличной форме. Например, вместо фразы «проведение мною эксперимента» лучше писать «проведённый эксперимент»;
- при упоминании в тексте фамилий ставить инициалы перед фамилией;
- каждая глава (параграф) начинается с новой страницы;
- при изложении различных точек зрения и научных положений, цитат, выдержек из литературы необходимо соблюдать следующие требования:

1) цитата приводится в той форме, в какой дана в источнике, заключается в кавычки с обеих сторон;

2) цитата должна быть полной. Возможен пропуск слов, предложений в цитате, который обозначается многоточием. Многоточие ставится в любом месте цитаты. Знак препинания, стоящий перед пропущенным текстом или за ним, не сохраняется;

3) каждая цитата должна сопровождаться ссылкой на источник;

4) допускается не прямое цитирование, т.е. пересказ мыслей других авторов своими словами. В этом случае также необходимо сделать ссылку на источник;

5) цитирование не должно быть избыточным: это создаёт впечатление самостоятельной работы;

6) при необходимости выразить своё отношение к цитате или её отдельным словам рекомендуется ставить после них восклицательный или вопросительный знаки, которые заключают в круглые скобки;

7) сноски на источники цитирования могут оформляться различными способами: цитата в тексте, построчная сноска на литературный источник, при помощи общего списка использованной литературы.

8 Презентация

Мультимедийная презентация - эффективное обучающее средство для учебных и неаудиторных занятий, которое успешно может использоваться как преподавателями, так и студентами. Основная учебная цель мультимедийной презентации заключается в том, чтобы, используя современные информационные технологии, отразить в наглядной форме основные положения доклада, реферата, лекции, курсовой или выпускной квалификационной работы.

Титульный Работы обязательно должна включать: слайд. На нем должна быть указана тема презентации, информация об учебном заведении, компании, проверяющем и о том, кто подготовил презентацию;

Введение. Здесь содержится информация о том, что это за презентация, какие пункты она включает;

Основная часть. Основные слайды с графиками, текстом, правилами – все, ради чего вообще создавалась презентация;

Заключение. Подведение итогов по основной части и финальный слайд с благодарностью.

Особое внимание нужно уделить тому, что будет прописано в основной части презентации. Сюда выносятся основные положения работы, определения, таблицы, схемы и рисунки.

Оформление титульного слайда презентации.

Первый слайд – это титульный лист. Он должен содержать всю необходимую информацию.

Здесь нужно указать:

- учебное заведение;
- тему работы;
- ФИО студента;
- ФИО проверяющего;
- город и дату.

Правила шрифтового оформления

1. Рекомендуется использовать шрифты с засечками (Georgia, Palatino, Times New Roman);

2. Размер шрифта: 24-54 пункта (заголовки), 18-36 пунктов (обычный текст);

3. Курсив, подчеркивание, жирный шрифт, прописные буквы используются для смыслового выделения ключевой информации и заголовков;

4. Не рекомендуется использовать более 2-3 типов шрифта;

5. Основной текст должен быть отформатирован по ширине, на схемах – по центру

Правила выбора цветовой гаммы:

1. Цветовая гамма должна состоять не более чем из 2 цветов и выдержана во всей презентации. Основная цель – читаемость презентации;

2. Желателен одноцветный фон неярких пастельных тонов (например, светло-зеленый, светло-синий, бежевый, светло-оранжевый и светло-желтый);

3. Цвет шрифта и цвет фона должны контрастировать;

4. Оформление презентации не должно отвлекать внимания от её содержания.

Графическая информация:

1. Рисунки, фотографии, диаграммы должны быть наглядными и нести смысловую нагрузку, сопровождаться названиями;

2. Изображения (в формате jpg) лучше заранее обработать для уменьшения размера файла;

3. Размер одного графического объекта – не более 1/2 размера слайда;

4. Соотношение текста и картинки – 2/3 (текста меньше чем картинок).

Объём презентация определяется преподавателем в зависимости от тематики выбранной работы.