

ЧОУ СПО «Техникум информатики, экономики и управления»

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

СБОРНИК КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

для заочников

специальности 100701 “Коммерция (по отраслям)”

Ульяновск
2013 г

Составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО специальности 100701
«Коммерция (по отраслям)»

РЕКОМЕНДОВАНА

на заседании ЦМК экономики и коммерции
Председатель ЦМК

Л.Л. Лиликина

подпись

Протокол № _____ от « ____ » _____ 20 ____ г.

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по учебно-
методической работе

Н.П.Крючкова

подпись

« ____ » _____ 20 ____ г.

Разработчик - преподаватель техникума Трифонова Наталья Геннадьевна

СОДЕРЖАНИЕ

1. Пояснительная записка	3
2. Варианты заданий контрольной работы	4
3. Рекомендуемая литература	34

1 ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Данная учебно-методическая разработка представляет собой сборник контрольных заданий по дисциплине «Управленческая психология» и предназначена для реализации профессионального цикла учебного плана специальности 100701 «Коммерция (по отраслям)» базового уровня.

Сборник охватывает общие основы управления производством и людьми, без знания которых руководящая деятельность, если и возможна, то крайне затруднительна и чревата грубыми ошибками и негативными последствиями как для самого менеджера и стоящих за ним сотрудников, так и для всего предприятия в целом.

Учебная дисциплина «Управленческая психология» базируется на знаниях и умениях, приобретенных студентами при изучении социально-экономических дисциплин, раскрывает практику управления во всех ее проявлениях, рассматривает проблему, как добиваться поставленной цели, используя труд, интеллект и мотивы поведения людей, а также знание психологических закономерностей формирования личности.

2 ВАРИАНТЫ ЗАДАНИЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

ВАРИАНТ №1

Теоретическая часть

1 Понятие личности, структурные компоненты личности. Основные психологические школы изучения личности.

2 Виды, состав и структура социальных групп. Стадии развития малых групп. Феноменология малых групп: групповое давление, конформизм, сотрудничество, групповое сознание, норма.

Практическая часть

1. Охарактеризуйте социально-психологический климат организации (коллектива), в которой вы работаете. Какую методику применяет руководитель или менеджер по персоналу для анализа социально-психологического климата? Предложите методы, которые вы будете использовать для создания благоприятного социально - психологического климата.

2. Руководитель сделал замечание своему секретарю, уже не молодой женщине, за несвоевременное выполнение поручения. Реакция секретаря: «Итак, я поняла, что отработала свое и мне надо уступить дорогу более молодой особе...». Составьте картографию конфликта. Предложите стиль поведения секретаря в данной ситуации. Какие могут быть негативные последствия конфликтных ситуаций в коллективе? Может ли конфликт положительно воздействовать на работу организации?

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ОЦЕНКА ПОЗНАВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ

Постановка задачи:

необходимо выполнить предлагаемые тесты на оценку познавательных процессов; сделать выводы на основании полученных результатов; полученные результаты тестов и выводы отразить в отчете.

Тест «Внимательны ли вы?»

Есть люди, которые всегда начеку, - почти ничто не может их удивить, ошеломить, поставить в тупик. Их полная противоположность – люди рассеянные и невнимательные, которые теряются в самых простых ситуациях.

Часто ли вы проигрываете из-за невнимательности?

Разыгрывают ли вас друзья и знакомые?

Умеете ли вы заниматься каким-либо делом и одновременно слушать то, о чем говорят вокруг вас?

Находили ли вы когда-нибудь на улице деньги или ключи?

Смотрите ли вы внимательно по сторонам, когда переходите улицу?

Способны ли вы вспомнить о деталях фильма, который посмотрели два дня назад?

Испытываете ли вы раздражение, когда кто-то отрывает вас от чтения книги, газеты, просмотра телепередачи или какого-либо иного занятия?

Проверяете ли вы сдачу в магазине сразу у кассы?

Быстро ли находите в квартире нужную вещь?

Вздрагиваете ли, если вас внезапно кто-то окликнет на улице?

Бывает ли, что вы одного человека принимаете за другого?

Увлечшись беседой, можете ли пропустить нужную вам остановку?

Можете ли вы, не мешкая, назвать даты рождения ваших близких?

Легко ли пробуждаетесь ото сна?

Найдете ли вы в большом городе без посторонней помощи то место (музей, кинотеатр, магазин, учреждение), где побывали единожды в прошлом году?

По одному баллу оцениваются ответы "да" на вопросы 2,3,4,5, 6, 8, 9, 13, 14, 15 и ответы "нет" на вопросы 1, 7, 10, 11, 12.

11 и более баллов – вы удивительно внимательны и проницательны; такой памяти и такой внимательности остается только позавидовать – это дано не каждому.

От 5 до 10 баллов – вы достаточно внимательны, не забываете ничего важного; однако, как говорится, "и на старуху бывает проруха" – кое-что можете запомнить, иногда проявляете рассеянность, что оборачивается досадными недоразумениями; и все же, вы способны в ответственный момент сосредоточиться и не допустить какой-либо промахи.

4 балла и менее – вы очень рассеянны, и это является причиной многих неприятностей в вашей жизни; когда вас в этом упрекают, вы, бывает, отвечаете улыбкой, что, дескать, просто мечтательны и не придаете значения всяким "пустякам" (пустякам ли?); ведь из-за вашей невнимательности неприятности терпят и окружающие - что значит, например, забыть завернуть водопроводный кран или потерять взятую у кого-то редкую книгу? Бывает, что люди даже бравируют своей рассеянностью, хотя, если разобраться, это качество отрицательное. Конечно, нередко – скажем, людям престарелого возраста - оно не подвластно, но в средние годы и, особенно в молодые, - каждому под силу перебороть свою невнимательность, воспитать собранность и постоянно тренировать память.

Исследование кратковременной памяти.

Необходимо за 20 секунд запомнить и затем записать максимальное количество чисел.

15	39	87	23
94	65	79	46
83	19	94	52

По количеству правильно воспроизведенных чисел производится оценка кратковременной зрительной памяти. Максимальное количество информации, которое может храниться в кратковременной памяти, - 10 единиц материала. Средний уровень: 6-7 единиц.

Сложные аналогии

Тест используется для оценки логического мышления, может применяться как индивидуально, так и в группе.

Вам предлагается 20 пар слов, отношения между которыми построены на абстрактных связях, здесь же в квадрате "Шифр" расположены 6 пар слов с соответствующими цифрами от 1 до 6. После того как вы определите отношения между словами в паре, вам надо найти аналогичную пару слов в квадрате "Шифр" и обвести кружком соответствующую цифру. Время выполнения работы 3 мин. Оценка производится по количеству правильных ответов.

Стимульный материал

Шифр

1. Овца - стадо
2. Малина - ягода
3. Море - океан
4. Свет - темнота
5. Отравление - смерть
6. Враг - неприятель

1. Испуг — бегство	1 2 3 4 5 6	11. Мечь — поджог	1 2 3 4 5 6
2. Физика — наука	1 2 3 4 5 6	12. Десять — число	1 2 3 4 5 6
3. Правильно — верно	1 2 3 4 5 6	13. Плакать — реветь	1 2 3 4 5 6
4. Грядка — огород	1 2 3 4 5 6	14. Глава — роман	1 2 3 4 5 6
5. Пара — два	1 2 3 4 5 6	15. Покой — дыхание	1 2 3 4 5 6
6. Слово — фраза	1 2 3 4 5 6	16. Смелость — геройство	1 2 3 4 5 6
7. Бодрый — вялый	1 2 3 4 5 6	17. Прохлада — мороз	1 2 3 4 5 6
8. Свобода — воля	1 2 3 4 5 6	18. Обман — недоверие	1 2 3 4 5 6
9. Страна — город	1 2 3 4 5 6	19. Пение — искусство	1 2 3 4 5 6
10. Похвала — брань	1 2 3 4 5 6	20. Тумбочка — шкаф	1 2 3 4 5 6

Теоретическая часть

1 Характеристика познавательных процессов, чувственная и рациональная форма познания.

Понятие об эмоциях и чувствах. Виды эмоциональных процессов, виды чувств.

2 Понятие темперамента. Предпочтительная сфера деятельности для каждого темперамента. Современные подходы для характеристики темпераментов. Гуморальные теории темперамента. Морфологические теории темперамента: типологическая модель Кречмера.

Практическая часть

1 Вы топ - менеджер крупной корпорации и ведёте приём сотрудников по личным вопросам. Опишите манеру поведения посетителей с различными эго-состояниями.

Подумайте, по каким вопросам они могли бы к вам обратиться:

А) различные проявления родительского эго-состояния,

Б) эго-состояние взрослого,

В) различные проявления эго-состояния ребёнка.

2 Раскройте методики оценки эффективности комплексной системы руководства сотрудниками организации, где вы работаете. Какой вид власти присутствует в данной организации? Насколько она эффективна? Дайте свои рекомендации.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: выявление и анализ психологической структуры личности; социальной зрелости.

Методические указания.

ДИСПОЗИЦИЯ - готовность, предрасположенность субъекта к поведенческому акту, действию, поступку, их последовательности. В персоналистской психологии (В. Штерн) диспозиция обозначает причинно не обусловленную склонность к действиям, в теории личности.

Ниже приведен тест, который должен определить примерную социальную направленность личности. Он выделяет 6 типов:

1. **Реалистический тип** – несоциальный, ориентированный на настоящее, эмоционально стабильный, занимающийся конкретными объектами (вещами, инструментами, машинами), отдаёт предпочтение занятиям, требующим моторной ловкости, конкретности. Развиты математические, невербальные способности. Профессии: механик, электрик, инженер, агроном и т.п.

2. **Интеллектуальный тип** – несоциален, аналитичен, рационален, независим, оригинален. Преобладают теоретические ценности, любит решать задачи, требующие абстрактного мышления, интеллектуал. Гармонично развиты вербальные и невербальные способности. Предпочитает научные профессии: ботаник, астроном, математик, физик.

3. **Социальный тип** – обладает социальными умениями, нуждается в контактах. Черты его характера: стремление поучать и воспитывать, психологический настрой на человека, гуманность, женственность. Представитель данного типа старается держаться в стороне от интеллектуальных проблем, активен, но часто зависит от мнения группы людей. Проблемы решает, опираясь на эмоции, чувства, умение общаться. Обладает хорошими вербальными способностями. Рекомендуемые занятия: обучение и лечение (учителя, врачи, психологи).

4. **Конвенциональный тип** – предпочитает чётко структурированную деятельность. Характер стереотипный, конкретный, практический. Не проявляет критичность, оригинальность, консервативен, зависим, ригиден. Слабо развиты организаторские способности, преобладают математические способности. Предпочитает профессии, связанные с канцелярией и расчётом.

5. **Предприимчивый тип** – избирает цели, которые позволяют проявить энергию, энтузиазм, импульсивность, любит приключения. Представитель данного типа доминантен, любит признание, любит руководить. Ему не нравится практический труд, а также занятия, требующие интеллектуальных усилий, усидчивости. Хорошо решает задачи, связанные с руководством, статусом и властью, агрессивен и предприимчив, обладает хорошими вербальными способностями. Профессии: артист, журналист, телеоператор, заведующий, директор, дипломат и т.п.

6. **Артистический тип** – опирается на эмоции, воображение, интуицию; имеет сложный взгляд на жизнь. Независим в решениях, оригинален. Высоко развиты моторные и вербальные способности. Для представителей данного типа характерен высокий жизненный идеал с утверждением своего “я”. Он несоциален в том смысле, что не придерживается условностей общества. Предпочитает творческие занятия: музыку, рисование, литературное творчество и т.п.

Тест прост в проведении и обработке данных. Испытуемому предлагается инструкция, согласно которой из каждой пары профессий нужно указать одну, предпочитаемую. Всего 42 выбора.

Инструкция: Ниже попарно представлены различные профессии. В каждой паре профессий необходимо найти ту, которой отдаётся предпочтение. Например, если из двух профессий “поэт или психолог” предпочитается вторая, тогда в листе ответов в графе 41 (б) необходимо поставить знак “+”

1. а) инженер б) электрик	2. а) вязальщик б) санитарный врач	3. а) повар б) наборщик	4. а) фотограф б) заведующий магазином
5 а) чертёжник б) дизайнер	6 а) философ б) психиатр	7. а) учёный – химик б) бухгалтер	8. а) редактор научного журнала б) адвокат
9. а) лингвист б) переводчик	10 а) педиатр б) сатирик	11 а) организатор воспитательной работы б) председатель профсоюза	12 а) спортивный врач б) фельетонист
13 а) нотариус б) снабженец	14 а) перфоратор б) карикатурист	15 а) политический деятель б) писатель	16 а) садовник б) метеоролог
17 а) водитель троллейбуса б) медсестра	18 а) инженер-электрик б) секретарь-машинистка	19 а) маляр б) художник по металлу	20 а) биолог б) главный врач
21 а) телеоператор б) режиссёр	22 а) гидролог б) ревизор	23 а) зоолог б) зоотехник	24 а) математик б) архитектор
25 а) работник ИДН б) счетовод	26 а) учитель б) командир дружинников	27 а) воспитатель б) художник по керамике	28 а) экономист б) заведующий отделом
29 а) корректор б) критик	30 а) завхоз б) директор	31 а) радиоинженер б) специалист по ядерной физике	32 а) наладчик б) механик
33 а) агроном б) председатель колхоза	34 а) закройщик-модельер б) декоратор	35 а) археолог б) эксперт	36 а) работник музея б) консультант
37 а) учёный б) актёр	38 а) логопед б) стенографист	39 а) врач б) дипломат	40 а) главный бухгалтер б) директор
41 а) поэт б) психолог	42 а) архивариус б) скульптор		

После выполнения теста необходимо будет выписать полученные результаты. Например, 27б, 16а, 23а и т.д., обводя в кружок данные в графе результатов и подсчитать максимальное количество совпадений в каждой графе, определяющей тип личности. Доминирование полученных ответов в какой - либо графе и должно указать тип личности. Если количество ответов будет примерно одинаковым в 2х графах, то это может свидетельствовать о смешанном типе личности.

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

Сделайте вывод о своей социальной направленности.

Тест Кейрси **Методические указания.**

В 1950 году Катрин Бриггс и Изабель Майерс разработали опросник для определения 16 различных психологических типов, которые впоследствии стали классическими. Сегодня стандартом считается методика Кейрси (John Keirsey). Его опросник насчитывает 70 вопросов и позволяет с высокой степенью точности определить один из четырех типов темперамента (SP - Дионисий, SJ - Эпитемей, NF - Аполлон и NT - Прометей), а также один из 16 психологических портретов. Помимо названия вашего психологического портрета вы получите показатели яркости и сигмы. Яркость - это степень выраженности каждой составляющей вашего психологического портрета. Вы наверняка обратили внимание на то, что психологический портрет задается четырьмя буквами. Им соответствуют четыре пары качеств:

- Экстраверты (E) и интроверты (I)
- Доверяющие опыту (S) и доверяющие интуиции (N)
- Логичные люди (T) и люди, "думающие сердцем" (F)
- Перспективно планирующие (J) и импульсивные (P)

Показатель яркости говорит о выраженности того или иного качества в каждой паре. **Значение яркости от 1 до 3** свидетельствует о низком уровне проявления данного качества. **Яркость 4-8** - средний уровень. **Яркость 9-10** - очень высокая степень проявления качества. На практике вы убедитесь, что чем выше яркость качеств вашего психологического типа, тем точнее будет описание вашего типа. Сумма яркостей четырех пар качеств называется сигмой, которая изменяется от 0 до 40.

Принято считать, что люди с сигмой от 0 до 19 обладают слабо выраженным психологическим типом. Сигма от 20 до 40 свидетельствует о высоком уровне соответствия своему психологическому портрету.

Этот опросник предназначен для определения типичных способов поведения и личностных характеристик. Он состоит из 70 утверждений (вопросов), каждое из которых имеет два варианта ответа. Вам необходимо выбрать **ОДИН**. Все ответы равноценны, среди них нет "правильных" или "неправильных"! Поэтому не нужно "угадывать" ответ.

1. Выберите ответ, который свойственен вашему поведению в большинстве жизненных ситуаций.
2. Работайте последовательно, не пропуская вопросов.
3. Отвечайте правдиво, если вы хотите узнать что-то о себе, а не о какой-то мифической личности.
4. Результаты заносите в таблицу 1.

<p>1. В компании (на вечеринке) Вы а) общаетесь со многими, включая и незнакомцев; б) общаетесь с немногими - Вашими знакомыми.</p> <p>2. Вы человек скорее а) реалистичный, чем склонный теоретизировать; б) склонный теоретизировать, чем реалистичный.</p> <p>3. По-вашему, что хуже: а) "витать в облаках"; б) придерживаться проторенной дорожки.</p> <p>4. Вы более подвержены влиянию а) принципов, законов; б) эмоций, чувств.</p> <p>5. Вы более склонны а) убеждать; б) затрагивать чувства.</p> <p>6. Вы предпочитаете работать а) выполняя все точно в срок; б) не связывая себя определенными сроками.</p> <p>7. Вы склонны делать выбор а) довольно осторожно; б) внезапно, импульсивно.</p> <p>8. В компании (на вечеринке) Вы а) остаетесь допоздна, не чувствуя усталости; б) быстро утомляетесь и предпочитаете пораньше уйти.</p> <p>9. Вас более привлекают а) здравомыслящие люди; б) люди с богатым воображением.</p> <p>10. Вам интересно а) то, что происходит в действительности; б) те события, которые могут произойти.</p> <p>11. Оценивая поступки людей, Вы больше учитываете а) требования закона, чем обстоятельства; б) обстоятельства, чем требования закона.</p> <p>12. Обращаясь к другим, Вы склонны а) соблюдать формальности, этикет; б) проявлять свои личные, индивидуальные качества.</p> <p>13. Вы человек скорее а) точный, пунктуальный; б) неторопливый, медлительный.</p> <p>14. Вас больше беспокоит необходимость а) оставлять дела незаконченными; б) непременно доводить дела до конца.</p> <p>15. В кругу знакомых Вы, как правило а) в курсе происходящих событий;</p>	<p>18. Что Вас больше привлекает а) стройность мысли; б) гармония человеческих отношений.</p> <p>19. Вы чувствуете себя увереннее а) в логических умозаключениях; б) в практических оценках ситуаций.</p> <p>20. Вы предпочитаете, когда дела а) решены и устроены; б) не решены и пока не улажены.</p> <p>21. Как по-вашему, Вы человек, скорее а) серьезный, определенный; б) беззаботный, беспечный.</p> <p>22. При телефонных разговорах Вы а) заранее не продумываете все, что нужно сказать; б) мысленно "репетируете" то, что будет сказано:</p> <p>23. Как Вы считаете, факты а) важны сами по себе; б) есть проявления общих закономерностей.</p> <p>24. Фантазеры, мечтатели обычно а) раздражают Вас; б) довольно симпатичны Вам.</p> <p>25. Вы чаще действуете как человек а) хладнокровный; б) вспыльчивый, горячий.</p> <p>26. Как по-вашему, хуже быть а) несправедливым; б) беспощадным.</p> <p>27. Обычно Вы предпочитаете действовать а) тщательно взвесив все возможности; б) полагаясь на волю случая.</p> <p>28. Вам приятнее а) покупать что-нибудь; б) иметь возможность купить.</p> <p>29. В компании Вы, как правило а) первым заводите беседу; б) ждете, когда с Вами заговорят.</p> <p>30. Здравый смысл а) редко ошибается; б) часто попадает впросак.</p> <p>31. Детям часто не хватает а) практичности; б) воображения.</p> <p>32. В принятии решений Вы руководствуетесь скорее а) принятыми нормами; б) своими чувствами, ощущениями.</p> <p>33. Вы человек скорее а) твердый, чем мягкий; б) мягкий, чем твердый.</p> <p>34. Что, по-вашему, больше впечатляет</p>
--	--

<p>б) узнаете о новостях с опозданием. 16. Повседневные дела Вам нравится делать а) общепринятым способом; б) своим оригинальным способом. 17. Предпочитаю таких писателей, которые а) выражаются буквально, напрямую; б) пользуются аналогиями, иносказаниями.</p>	<p>а) умение методично организовать; б) умение приспособиться и довольствоваться достигнутым.</p>
<p>35. Вы больше цените а) определенность, законченность; б) открытость, многовариантность. 36. Новые и нестандартные отношения с людьми а) стимулируют, придают Вам энергии; б) утомляют Вас. 37. Вы чаще действуете как а) человек практического склада; б) человек оригинальный, необычный. 38. Вы более склонны а) находить пользу в отношениях с людьми; б) понимать мысли и чувства других. 39. Что приносит Вам больше удовлетворения а) тщательное и всесторонне обсуждение спорного вопроса; б) достижение соглашения по поводу спорного вопроса. 40. Вы руководствуетесь более а) рассудком; б) велениями сердца. 41. Вам удобнее выполнять работу а) по предварительной договоренности; б) которая подвернулась случайно. 42. Вы обычно полагаетесь а) на организованность, порядок; б) на случайность, неожиданность. 43. Вы предпочитаете иметь а) много друзей на непродолжительный срок; б) несколько старых друзей. 44. Вы руководствуетесь в большей степени а) фактами, обстоятельствами; б) общими положениями, принципами. 45. Вас больше интересуют а) производство и сбыт продукции; б) проектирование и исследования. 46. Что Вы считаете за комплимент а) "Вот очень логичный человек"; б) "Вот тонко чувствующий человек". 47. Вы более цените в себе</p>	<p>53. Кто заслуживает большего одобрения - а) рассудительный, здравомыслящий человек; б) человек, глубоко переживающий. 54. Вы более склонны а) быть прямым и беспристрастным; б) сочувствовать людям. 55. Что, по-вашему, предпочтительней а) удостовериться, что все подготовлено и улажено; б) предоставить событиям идти своим чередом. 56. Отношения между людьми должны строиться а) на предварительной взаимной договоренности; б) в зависимости от обстоятельств. 57. Когда звонит телефон, Вы а) торопитесь подойти первым; б) надеетесь, что подойдет кто-нибудь другой. 58. Что Вы цените в себе больше а) развитое чувство реальности; б) пылкое воображение. 59. Вы больше придаете значение а) тому, что сказано; б) тому, как сказано. 61. Вы в основном считаете себя а) трезвым и практичным; б) сердечным и отзывчивым. 60. Что выглядит большим заблуждением а) излишняя пылкость, горячность; б) чрезмерная объективность, беспристрастность. 62. Какие ситуации привлекают Вас больше а) регламентированные и упорядоченные; б) неупорядоченные и нерегламентированные. 63. Вы человек, скорее а) педантичный, чем капризный; б) капризный, чем педантичный. 64. Вы чаще склонны а) быть открытым, доступным людям; б) быть сдержанным, скрытным. 65. В литературных произведениях Вы</p>

<p>а) невозмутимость;</p> <p>б) увлеченность.</p> <p>48. Вы предпочитаете высказывать</p> <p>а) окончательные и определенные утверждения;</p> <p>б) предварительные и неоднозначные утверждения.</p> <p>49. Вы лучше чувствуете себя</p> <p>а) после принятия решения;</p> <p>б) не ограничивая себя решениями.</p> <p>50. Общаясь с незнакомыми, Вы</p> <p>а) легко завязываете продолжительные беседы;</p> <p>б) не всегда находите общие темы для разговора.</p> <p>51. Вы больше доверяете</p> <p>а) своему опыту;</p> <p>б) своим предчувствиям.</p> <p>52. Вы чувствуете себя человеком</p> <p>а) более практичным, чем изобретательным;</p> <p>б) более изобретательным, чем практичным.</p>	<p>предпочитаете</p> <p>а) буквальность, конкретность;</p> <p>б) образность, переносный смысл.</p> <p>66. Что для Вас труднее</p> <p>а) находить общий язык с другими;</p> <p>б) использовать других в своих интересах.</p> <p>67. Чего бы вы себе больше пожелали</p> <p>а) ясности размышлений;</p> <p>б) умения сочувствовать.</p> <p>68. Что хуже</p> <p>а) быть неприхотливым;</p> <p>б) быть излишне привередливым.</p> <p>69. Вы предпочитаете</p> <p>а) запланированные события;</p> <p>б) незапланированные события.</p> <p>70. Вы склонны поступать скорее</p> <p>а) обдуманно, чем импульсивно;</p> <p>б) импульсивно, чем обдуманно.</p>
--	--

Таблица 1

№	a	b	№	a	b	№	a	b	№	a	b	№	a	b	№	a	b			
1			2			3			4			5			6			7		
8			9			10			11			12			13			14		
15			16			17			18			19			20			21		
22			23			24			25			26			27			28		
29			30			31			32			33			34			35		
36			37			38			39			40			41			42		
43			44			45			46			47			48			49		
50			51			52			53			54			55			56		
57			58			59			60			61			62			63		
64			65			66			67			68			69			70		

<table border="1" style="display: inline-table; width: 40px; height: 20px;"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> ↓			<table border="1" style="display: inline-table; width: 40px; height: 20px;"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>			<table border="1" style="display: inline-table; width: 40px; height: 20px;"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> ↘			<table border="1" style="display: inline-table; width: 40px; height: 20px;"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>			<table border="1" style="display: inline-table; width: 40px; height: 20px;"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> ↘			<table border="1" style="display: inline-table; width: 40px; height: 20px;"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>			<table border="1" style="display: inline-table; width: 40px; height: 20px;"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> ↘			<table border="1" style="display: inline-table; width: 40px; height: 20px;"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>		
<table border="1" style="display: inline-table; width: 40px; height: 20px;"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> —				<table border="1" style="display: inline-table; width: 40px; height: 20px;"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> —				<table border="1" style="display: inline-table; width: 40px; height: 20px;"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> —				<table border="1" style="display: inline-table; width: 40px; height: 20px;"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> —											
<table border="1" style="display: inline-table; width: 40px; height: 20px;"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> E I				<table border="1" style="display: inline-table; width: 40px; height: 20px;"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> S N				<table border="1" style="display: inline-table; width: 40px; height: 20px;"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> T F				<table border="1" style="display: inline-table; width: 40px; height: 20px;"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> J P											

Подсчет очков.

Если на вопросы 1, 8, 15, 22, 29, 36, 43, 50, 57, 64 у Вас преобладают ответы "а" - Вы **экстраверт (Е)**, ответы "б"- Вы **интроверт (I)**.

Если на вопросы 2, 3 9, 10, 16, 17, 23, 24, 30,

31. 37, 38, 44, 45, 51, 52, 58, 59, 65, 66 большинство ответов "а" - Вы **сенсорный (S)** тип, ответы "б" - Вы **интуитивный (N)**.

Если на вопросы 4, 5, 11, 12, 18, 19, 25, 26,

32. 33, 39. 40, 46, 47, 53, 54, 60, 61, 67. 68 преобладают ответы "а" - Вы **мыслительный (Т)**, ответы "б"- **чувствующий (F)** тип.

И наконец, если на вопросы 6, 7, 13, 14, 20, 21, 27, 28, 34, 35, 41, 42, 48, 49, 55, 56, 62, 63, 69, 70 у Вас преобладают ответы "а" - Вы **решающий (J)**, ответы "б"- **воспринимающий (P)**.

Получившийся четырехбуквенный код (например, **ENFP** или **ISTJ**) - это и есть ваш социотип.

ВАРИАНТ №3

Теоретическая часть

1. Факторы эмоционального воздействия на человека. Групповые эмоциональные состояния и их воздействие на человека. Воля и волевые действия. Структура волевого акта.

2 Морфологические теории темперамента: типологическая модель Шелдона. Нейродинамическая теория Павлова.

Практическая часть

1 Выберите из предложенных вариантов принятия управленческих решений наиболее приемлемый. Обоснуйте свою позицию.

1. А. Руководитель принимает решение и сообщает результат подчиненным, если это необходимо.
2. Б. Руководитель излагает суть проблемы, спрашивает, какие будут предложения, и, выслушав их, принимает решения.
3. В. Руководитель излагает проблему и просит группу принять решение, оставляя за собой право выбора и утверждение варианта.

Охарактеризуйте элиминативное поведение руководителей во время принятия управленческих решений, назвав основные факторы, вызывающие данное поведение. Составьте план проведения совещания у руководителя организации (по месту работы) по вопросу выбора кандидатуры из числа стажеров-выпускников техникума для зачисления в резерв на должность руководителя среднего звена.

2 После проведения социометрического исследования в трудовом коллективе два работника попросили руководителя показать им их данные. При подсчете, оказалось, что они оба не получили ни одного выбора. Охарактеризуйте по этим двум фактам значение социометрических данных для анализа положения этих работников в коллективе. Опишите действия руководителя в сложившейся ситуации. Предложите варианты дальнейшего применения человеческого капитала указанных работников.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: *определение значения психологического типа личности в деятельности руководителя.*

Методические указания.

При исследовании межличностных отношений наиболее часто выделяются два фактора: ***доминирование-подчинение и дружелюбие-агрессивность***. Именно эти факторы определяют общее впечатление о человеке в процессах межличностного восприятия. Методика создана Т. Лири, Г. Лефоржем, Р. Сазеком в 1954 г. и предназначена для исследования представлений субъекта о себе и идеальном «Я», а также для изучения взаимоотношений в малых группах. С помощью данной методики выявляется преобладающий тип отношений к людям в самооценке и взаимооценке.

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

Схема Т. Лири основана на предположении, что чем ближе оказываются результаты испытуемого к центру окружности, тем сильнее взаимосвязь этих двух переменных. Сумма баллов каждой ориентации переводится в индекс, где доминируют вертикальная (доминирование-подчинение) и горизонтальная (дружелюбие-враждебность) оси. Расстояние полученных показателей от центра окружности указывает на адаптивность или экстремальность интерперсонального поведения.

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

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

Текст опросника.

Блок	Вопрос	Оценка
I	1. Другие думают о нем благосклонно 2. Производит впечатление на окружающих 3. Умеет распоряжаться, приказывать 4. Умеет настоять на своем	
II	5. Обладает чувством собственного достоинства 6. Независимый 7. Способен сам позаботиться о себе 8. Может проявить безразличие	
III	9. Способен быть суровым 10. Строгий, но справедливый 11. Может быть искренним 12. Критичен к другим	
IV	13. Любит поплакаться 14. Часто печален 15. Способен проявить недоверие 16. Часто разочаровывается	
V	17. Способен быть критичным к себе 18. Способен признать свою неправоту 19. Охотно подчиняется 20. Уступчивый	
VI	21. Благородный 22. Восхищающийся и склонный к подражанию 23. Уважительный 24. Ищущий одобрения	
VII	25. Способен к сотрудничеству 26. Стремится ужиться с другими 27. Дружелюбный, доброжелательный 28. Внимательный и ласковый	
VIII	29. Деликатный 30. Одобряющий 31. Отзывчивый к призывам о помощи 32. Бескорыстный	
I	33. Способен вызвать восхищение 34. Пользуется уважением у других 35. Обладает талантом руководителя 36. Любит ответственность	
II	37. Уверен в себе 38. Самоуверен и напорист 39. Деловит и практичен 40. Любит соревноваться	
III	41. Строгий и крутой, где надо 42. Неумолимый, но беспристрастный. 43. Раздражительный 44. Открытый и прямолинейный	
IV	45. Не терпит, чтобы им командовали 46. Скептичен 47. На него трудно произвести впечатление 48. Обидчивый, щепетильный	
V	49. Легко смущается 50. Не уверен в себе 51. Уступчивый	

VI	53. Часто прибегает к помощи других 54. Очень почитает авторитеты 55. Охотно принимает советы 56. Доверчив и стремится радовать других	
VII	57. Всегда любезен в общении 58. Дорожит мнением окружающих 59. Общительный и уживчивый 60. Добросердечный	
VIII	61. Добрый, вселяющий уверенность 62. Нежный и мягкосердечный 63. Любит заботиться о других 64. Бескорыстный, щедрый	
I	65. Любит давать советы 66. Производит впечатление значимости 67. Начальственно-повелительный 68. Властный	
II	69. Хвастливый 70. Надменный и самодовольный 71. Думает только о себе 72. Хитрый и расчетливый	
III	73. Нетерпим к ошибкам других 74. Свокорыстный 75. Откровенный 76. Часто недружелюбен	
IV	77. Озлобленный 78. Жалобщик 79. Ревнивый 80. Долго помнит обиды	
V	81. Склонный к самобичеванию 82. Застенчивый 83. Безынициативный 84. Кроткий	
VI	85. Зависимый, несамостоятельный 86. Любит подчиняться 87. Предоставляет другим принимать решения 88. Легко попадает впросак	
VII	89. Легко попадает под влияние друзей 90. Готов довериться любому 91. Благорасположен ко всем без разбору 92. Всем симпатизирует	
VIII	93. Прощает все 94. Переполнен чрезмерным сочувствием 95. Великодушен и терпим к недостаткам 96. Стремится покровительствовать	
I	97. Стремится к успеху 98. Ожидает восхищения от каждого 99. Распоряжается другими 100. Деспотичный	
II	101. Сноб (судит о людях по рангу и личным качествам) 102. Тщеславный 103. Эгоистичный 104. Холодный, черствый	

III	105. Язвительный, насмешливый 106. Злобный, жестокий 107. Часто гневливый 108. Бесчувственный, равнодушный	
IV	109. Злопамятный 110. Проникнут духом противоречия 111. Упрямый 112. Недоверчивый и подозрительный	
V	113. Робкий 114. Стыдливый 115. Отличается чрезмерной готовностью 116. Мягкотелый	
VI	117. Почти никогда и никому не возражает 118. Ненавязчивый 119. Любит, чтобы его опекали 120. Чрезмерно доверчив	
VII	121. Стремится снискать расположение каждого 122. Со всеми соглашается 123. Всегда дружелюбен 124. Всех любит	
VIII	125. Слишком снисходителен к окружающим 126. Старается утешить каждого 127. Заботится о других в ущерб себе 128. Портит людей чрезмерной добротой	

2. Суммируйте количество «+» по каждому блоку. Выпишите результат (общую сумму плюсов при ответе на каждый блок, который встречается 4 раза):

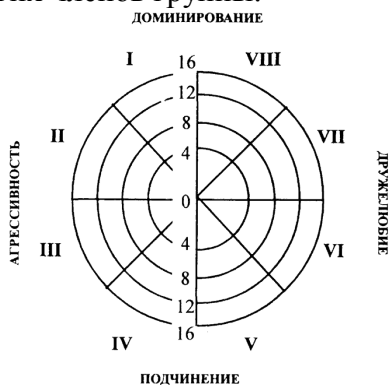
I	
II	
III	
IV	
V	
VI	
VII	
VIII	

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

0-4 балла – низкая	
5-8 баллов – умеренная	Адаптивное поведение
9-12 баллов – высокая	Экстремальное поведение
13-16 баллов - экстремальная	До патологии

В результате производится подсчет баллов по каждой октанте с помощью специального «ключа» к опроснику. Полученные баллы переносятся на дискограмму, при этом расстояние от центра круга соответствует числу баллов по данной октанте (от 0 до 16). Концы векторов соединяются и образуют личностный профиль.

Методика может использоваться как для самооценки, так и для оценки наблюдаемого поведения людей («со стороны»). В последнем случае испытуемый отвечает на вопросы как бы за другого человека, основываясь на своем представлении о нем. Суммируя результаты такого тестирования разных членов группы (например, - трудового коллектива) можно составить обобщенный «представленческий» портрет ее члена, например, - лидера. и делать выводы об отношении к нему других членов группы.



По специальным формулам определяются показатели по основным факторам: *доминирование и дружелюбие.*

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

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

Определите, какой показатель преобладает у вас.

Анализ личностного профиля. (Типы отношений к окружающим по результатам каждого из восьми блоков)

I. Авторитарный

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

9-12 – доминантный, энергичный, компетентный, авторитетный лидер, успешный в делах, любит давать советы, требует к себе уважения.

0-8 – уверенный в себе человек, но не обязательно лидер, упорный и настойчивый.

II. Эгоистичный

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

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

III. Агрессивный

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

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

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

IV. Подозрительный

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

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

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

V. Подчиняемый

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

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

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

VI. Зависимый

13-16 – резко неуверенный в себе, имеет навязчивые страхи, опасения, тревожится по любому поводу, поэтому зависим от других, от чужого мнения.

9-12 – послушный, боязливый, беспомощный, не умеет проявить сопротивление, искренне считает, что другие всегда правы.

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

VII. Дружелюбный

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

0-8 – склонный к сотрудничеству, кооперации, гибкий и компромиссный при решении проблем и в конфликтных ситуациях, стремится быть в согласии с мнением окружающих, сознательно конформный, следует условностям, правилам и принципам «хорошего тона» в отношениях с людьми, инициативный энтузиаст в достижении целей группы, стремится помогать, чувствовать себя в центре внимания, заслужить признание и любовь, общительный, проявляет теплоту и дружелюбие в отношениях.

VIII. Альтруистический

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

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

3. Сделайте вывод о своем отношении к людям, суммировав полученные результаты по восьми группам.

ВАРИАНТ №4

Теоретическая часть

1. Психологический анализ межличностных конфликтов в организациях. Причины конфликтного поведения работников. Стратегия поведения менеджера в конфликтных ситуациях. Способы разрешения конфликтов.
2. Особенности управленческих решений. Феноменология процессов ПУР. Особенности принятия индивидуальных и групповых решений.

Практическая часть

1. Охарактеризуйте признаки благоприятного и неблагоприятного социально-психологического климата в организации.
2. Ваш непосредственный руководитель излагает свой план работы на предстоящий год, который Вам (тоже руководителю) кажется не совсем продуманным и рациональным. Предложите ли Вы свой план, который кажется Вам лучше, зная, что у вашего начальника *возбудимый* тип характера. Обоснуйте свой ответ. Предложите варианты трудовой деятельности работников в зависимости от их типа темперамента.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АНАЛИЗ ТЕМПЕРАМЕНТА И ВЫСШЕЙ НЕРВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЧНОСТИ.

Содержание работы.

- Задание 1. Дайте определение понятию «темперамент», а также особенностям ВНД.
- Задание 2. Определите тип своего темперамента, используя тест. Запишите краткую характеристику каждого типа.
- Задание 3. Определите процент положительно отмеченных качеств по каждому типу темперамента, используя формулы. Сделайте выводы по критериям.
- Задание 4. Определите силу нервной системы по формуле, сделайте выводы.
- Задание 5. Определите подвижность и уравновешенность нервной системы.
- Задание 6. Выполните тест для руководителя «Ваш служебный темперамент».
- Задание 7. Сделайте вывод о проделанной работе на основе полученных результатов. Составьте отчет.

Методические указания.

- Задание 2. Ознакомьтесь с инструкцией теста.

Инструкция.

1. На каждый из предложенных пунктов теста ответьте однозначно "Да" или "Нет" - в соответствии с тем, характерна или нет для Вас каждая данная черта.

1. САНГВИНИК ВЫ

1. Веселы и жизнерадостны.
2. Энергичны и деловиты.
3. Часто не доводите начатое дело до конца.
4. Склонны переоценивать себя.
5. Способны быстро схватывать новое.
6. Не устойчивы в интересах и склонностях.
7. Легко переживаете неудачи и неприятности.
8. Легко приспосабливаетесь к разным обстоятельствам.
9. С увлечением беретесь за любое новое дело.
10. Быстро остываете, если дело перестает интересовать.
11. Быстро включаетесь в работу, и переключаетесь с одной на другую.
12. Тяготитесь однообразной будничной работой.
13. Общительны и отзывчивы, не чувствуете скованности с новыми для вас людьми.
14. Выносливы и работоспособны.
15. Обладаете громкой, быстрой, отчетливой речью, сопровождающейся живыми жестами, выразительной мимикой.
16. Сохраняете самообладание в неожиданной, сложной обстановке.

17. Обладаете всегда бодрым настроением.
18. Быстро засыпаете и пробуждаетесь.
19. Часто несобранны, проявляете поспешность.
20. Склонны иногда скользить по поверхности, отвлекаетесь.

II. ХОЛЕРИК ВЫ

1. Неусидчивы, суетливы.
2. Невыдержанны, вспыльчивы.
3. Нетерпеливы.
4. Резки и прямолинейны в отношениях с людьми.
5. Решительны и инициативны.
6. Упрямы.
7. Находчивы в споре.
8. Работаете рывками.
9. Склонны к риску.
10. Незлопамятны и необидчивы.
11. Обладаете громкой, страстной речью со сбивчивой интонацией.
12. Неуравновешенны и склонны к горячности.
13. Агрессивный забияка.
14. Нетерпимы к недостаткам.
15. Обладаете выразительной мимикой.
16. Способны быстро решать и действовать.
17. Неустанно стремитесь к новому.
18. Обладаете резкими, порывистыми движениями.
19. Настойчивы в достижении поставленной цели.
20. Склонны к резким сменам настроения.

III ФЛЕГМАТИК ВЫ

1. Спокойны и хладнокровны.
2. Последовательны и обстоятельны в делах.
3. Осторожны, рассудительны.
4. Умеете ждать.
5. Молчаливы и не любите попусту болтать.
6. Обладаете спокойной, равномерной речью с остановками, 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 выбранного распорядка жизни, системы в работе.
11. Легко сдерживаете порывы.
12. Мало восприимчивы к одобрению и порицанию.
13. Незлобливы, проявляете снисходительность в отношении к колкостям в свой адрес.
14. Постоянны в своих отношениях и интересах.
15. Медленно включаетесь в работу и переключаетесь с одного дела на другое.
16. Равны в отношениях со всеми.
17. Любите аккуратность и порядок во всем.
18. С трудом приспособливаетесь к новой обстановке.
19. Инертны, малоподвижны.
20. Обладаете выдержкой.

IV. МЕЛАНХОЛИК ВЫ

1. Стеснительны.
2. Теряетесь в новой обстановке.
3. Затрудняетесь установить контакт с новыми людьми.
4. Не верите в себя.
5. Легко переносите одиночество.
6. Чувствуете подавленность и неуверенность при неудачах
7. Склонны уходить в себя.
8. Быстро утомляетесь.
9. Обладаете слабой, тихой речью.
10. Невольно приспосабливаетесь к характеру собеседника.
11. Впечатлительны до слезливости.
12. Чрезвычайно восприимчивы к одобрению и порицанию.
13. Очень требовательны к себе и окружающим.
14. Склонны к подозрительности и мнительности.
15. Болезненно чувствительны и легкоранимы.
16. Чрезмерно обидчивы.
17. Скрытны и необщительны, не делитесь ни с кем своими мыслями.
18. Малоактивны и робки.
19. Безропотно покорны.
20. Стремитесь к сочувствию и помощи со стороны близких и друзей.

Задание 3.

Подсчитайте количество «+» и «-» по каждому типу темпераментов. Подсчитайте процент положительно отмеченных качеств по каждому типу по формулам:

$$C = A_c/A * 100\%$$

$$\Phi = A_\phi/A * 100\%$$

$$X = A_x/A * 100\%$$

$$M = A_m/A * 100\%$$

Где:

C - сангвиник; X - холерик; Φ - флегматик; M — меланхолик;

A_c, A_φ, A_m, A_x - количество «+» соответственно по каждому типу;

A - общее количество «+», отмеченных в тесте по всем четырем типам темпераментов.

Сделайте выводы по следующим критериям:

до 29% - мало выраженные черты; 30-39% - хорошо выраженные черты; от 40% - основной тип темперамента.

Задание 4.

Определите силу нервной системы по формуле: $C = 100\% - M$,

где C – сила нервной системы; M – процент положительных качеств по типу «меланхолик».

Задание 5.

Определите подвижность и уравновешенность нервной системы по формуле: $\Pi = C + X$;

$$Y = C + \Phi$$

где Π – подвижность У – уравновешенность C – процент сангвиника X – процент холерика

Φ – процент флегматика Чем ближе результат к 100%, тем лучше.

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

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

Флегматик характеризуется сравнительно низким уровнем активности поведения, новые формы которого вырабатываются медленно, но являются стойкими. Обладает медлительностью и спокойствием в действиях, мимике и речи, ровностью, постоянством, глубиной чувств и настроений, Настойчивый и упорный «труженик жизни», он редко выходит из себя, не склонен к аффектам, рассчитав свой силы, доводит дело до конца, ровен в отношениях, и меру общителен, не любит попусту болтать. Экономит силы, попусту их не тратит. В зависимости от условий, в одних случаях флегматик может характеризоваться «положительными» чертами: выдержка, глубина мыслей, постоянство, основательность и т.д., в других – вялость; безучастность к окружающему, лень и безволие, бедность и слабость эмоций, склонность к выполнению одних лишь привычных действий.

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

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

Таблица «Анализ темперамента»

№	Холерик	№	Сангвиник	№	Флегматик	№	Меланхолик
1.		1		1		1	
2.		2		2		2	
.....		
20		20		20		20	
Ax=		Ac=		Aφ=		Am=	

Задание 6.

ТЕСТ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ «ВАШ СЛУЖЕБНЫЙ ТЕМПЕРАМЕНТ»

Флегматичный человек редко оказывается хорошим руководителем, но не слаще подчиненным и с чрезмерно агрессивным шефом, набрасывающимся на них каждый раз, как тигр из засады.

Предлагаем с помощью теста попробовать определить, достаточно ли вы корректны в отношениях со своими сотрудниками и легко ли им общаться с вами. Для большей объективности ответов попросите кого-нибудь из коллег также ответить на вопросы. Это поможет вам понять, насколько верна ваша самооценка. Подчеркните ответ.

ОПРОСНИК

I. Склонны ли вы искать пути к примирению после серьезного служебного конфликта?

1. Всегда.
2. Иногда.
3. Никогда.

II. Как вы ведете себя в критических ситуациях?

1. Внутренне кипите.
2. Сохраняете полное спокойствие.
3. Теряете самообладание.

III. Каким вас считают коллеги?

1. Самоуверенным и завистливым.
2. Дружелюбным.
3. Спокойным и независимым.

IV. Как вы отреагируете, если вам предложат ответственную должность?

1. Примите ее с некоторым опасением.
2. Согласитесь без колебаний.
3. Откажетесь от нее ради собственного спокойствия.

V. Как вы будете себя вести, если кто-то из коллег без разрешения возьмет с вашего стола бумагу?

1. Выдадите ему "по первое число".
2. Заставите вернуть.
3. Спросите, не нужно ли ему еще что-нибудь.

VI. Какими словами вы встретите мужа (жену), если он (она) вернулся с работы позже обычного?

1. "Что это тебя так задержало?"
2. "Где ты торчишь допоздна?"
3. "Я уже начал(а) волноваться".

VII. Как вы ведете себя за рулем автомобиля?

1. 1. Стараетесь обогнать машину, которая "показала вам ХВОСТ".
2. Вам все равно, сколько автомобилей вас обошло.
3. Помчитесь с такой скоростью, чтобы никто не догнал вас.

VIII. Какими вы считаете ваши взгляды на жизнь?

1. Сбалансированными.
2. Легкомысленными.
3. Крайне жесткими.

IX. Что вы предпринимаете, если не все удастся?

1. Пытаетесь свалить вину на другого.
2. Смиряетесь.

3. Становитесь впредь осторожным.

X. Как вы отреагируете на статью о случаях распущенности среди современной молодежи?

1. "Пора бы уже запретить им такие развлечения".
2. "Надо создать им возможность организованно и культурно отдыхать".
3. "И чего мы только с ними возимся?"

XI. Что вы ощущаете, если место, которое вы хотели занять, досталось другому?

1. "И зачем я только на это нервы тратил?"
2. "Видно, его физиономия шефу приятнее".
3. "Может быть, мне это удастся в другой раз".

XII Как вы смотрите страшный фильм?

1. Боитесь.
2. Скучаете.
3. Получаете искреннее удовольствие.

XIII. Если из-за дорожной пробки вы опаздываете на важное совещание?

1. Будете нервничать во время заседания.
2. Попытаетесь вызвать снисходительность партнера.
3. Огорчитесь.

XIV. Как вы относитесь к своим спортивным успехам?

1. Обязательно стараетесь выиграть.
2. Цените удовольствие почувствовать себя вновь молодым.
3. Очень сердитесь, если проигрываете.

XV. Как вы поступите, если вас плохо обслужили в ресторане?

1. Стерпите, избегая скандала.
2. Вызовете метрдотеля и сделаете ему замечание.
3. Отправитесь с жалобой к директору ресторана.

XVI. Как вы себя поведете, если вашего ребенка обидели в школе?

1. Поговорите с учителем.
2. Устроите скандал родителям "малолетних преступников".
3. Посоветуете ребенку дать сдачи.

XVII. Какой, по-вашему, вы человек?

1. Средний.
2. Самоуверенный.
3. Пробивной.

XVIII- Как вы отреагируете на статью в газете о случаях хулиганства среди молодежи?

1. "Когда же, наконец, будут приняты конкретные меры?!"
2. "Надо бы ввести телесные наказания!"
3. "Нельзя все валить на молодежь, виноваты и воспитатели".

XIX. Представьте, что вам предстоит заново родиться, но уже животным. Какое животное вы предпочитаете?

1. Тигра или леопарда.
2. Домашнюю кошку.
3. Медведя.

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ

Против римского номера вопроса в вертикальной колонке - тот ответ, который вы подчеркнули. Определите его оценку в очках. Очки просуммируйте.

Очки за ответ	Вопросы																		
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	XVI	XVII	XVIII	XIX
1	1	2	3	2	3	2	2	2	3	3	1	3	1	2	1	1	1	2	3
2	2	1	2	3	2	3	1	1	2	1	3	1	2	1	2	3	2	3	1
3	3	3	1	1	1	1	3	3	1	2	2	2	3	3	3	2	3	1	2

РЕЗУЛЬТАТЫ

36-44 очка

Вы умеренно агрессивны, но вполне успешно идете по жизни, поскольку в вас достаточно здорового честолюбия и самоуверенности.

45 и более очков

Вы излишне агрессивны, при этом нередко оказываетесь чрезмерно жестким к другим людям и неуравновешенным. Вы надеетесь добраться до управленческих "верхов", рассчитывая на собственные методы, и добиться успехов, жертвуя интересами окружающих. Поэтому вас не удивит неприязнь сослуживцев, но при малейшей возможности вы стараетесь их за это наказать.

35 и менее очков.

Вы чрезмерно миролюбивы, что обусловлено недостаточной уверенностью в собственных силах и возможностях. Это, конечно, не значит, что вы - травинка: гнетесь под любым ветерком... И все же, побольше решительности вам не помешает!

Если по семи и более вопросам вы набрали по три очка и менее чем по семи вопросам - по одному очку, то взрывы вашей агрессивности носят скорее разрушительный, чем конструктивный характер. Вы склонны к непродуманным поступкам и ожесточенным дискуссиям. Вы относитесь к людям пренебрежительно и своим поведением провоцируете конфликтные ситуации, которых вполне могли бы избежать.

Если же по семи и более вопросам вы получили по одному очку и менее чем по семи вопросам - по три очка, то вы чрезмерно замкнуты. Это не значит, что вам не присущи вспышки агрессивности, но вы подавляете их уж слишком тщательно...

ВАРИАНТ №5

Теоретическая часть

1. Характер и его структура. Акцентуализация характера по Личко. Типология характеров по Леонгарду.
2. Понятие социально- психологического климата. Признаки благоприятного социально-психологического климата. Методика социометрии

Практическая часть

1. Опираясь на основные этапы принятия управленческих решений, опишите проблемную ситуацию и примите по ней управленческое решение. Как индивидуальные особенности индивида влияют на процесс принятия решения?
2. Вы недавно стали руководителем. На 8ч.15 мин. Вы пригласили к себе в кабинет подчиненного для выяснения причин его частых опозданий на работу, но сами неожиданно опоздали на 15 минут. Подчиненный же пришел вовремя и ждет Вас. Как Вы начнете беседу при встрече?
 - А. Независимо от своего опоздания сразу же потребуете его объяснений об опозданиях на работу.
 - Б. Извинитесь перед подчиненным и начнете беседу.
 - В. Отмените беседу и перенесете ее на другое время.Предложите рекомендации по правилам проведения деловой беседы. Какие типы собеседников присутствуют в организации, где вы проходили практику, какие рекомендации вы можете дать менеджеру при работе с данными сотрудниками?

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ *выявление и анализ структуры характера человека; определение акцентуации характера и ее влияния на трудовую и общественную деятельность.*

Содержание работы.

- Задание 1. Дайте определение понятию «акцентуация характера».
- Задание 2. Определите свои акцентуации характера, используя тест.
- Задание 3. Определите степень выраженности каждого из типов путем построения графика «Рисунок личности».
- Задание 4. Дайте характеристику своему типу акцентуации.
- Задание 5. Сделайте вывод о проделанной работе на основе полученных результатов. Составьте отчет.

Методические указания.

- Задание 2. Ознакомьтесь с инструкцией теста.

Инструкция.

Рядом с порядковым номером вопроса в случае согласия ставится знак «+», в случае несогласия знак «-».

Тест Шмишека

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?

Ключ

При совпадении ответа на вопрос с ключом ответу присваивается один балл. Получившуюся сумму умножить на указанное число, результат записать рядом с названием типа.

Доминирующий тип акцентуированного характера определяется по максимальному числу баллов, которые набирает испытуемый в результате тестирования с помощью опросника Шмишека, по количеству баллов можно судить о степени развитости у взрослого человека или ребенка разных акцентуаций характера.

Сумма «сырых» баллов умноженная на соответствующий коэффициент дает показатель типа акцентуации.

1. Демонстративность/демонстративный тип:

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

-:51.

Сумму ответов умножить на 2.

2. Застревание/застревающий 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/дистимический тип:

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

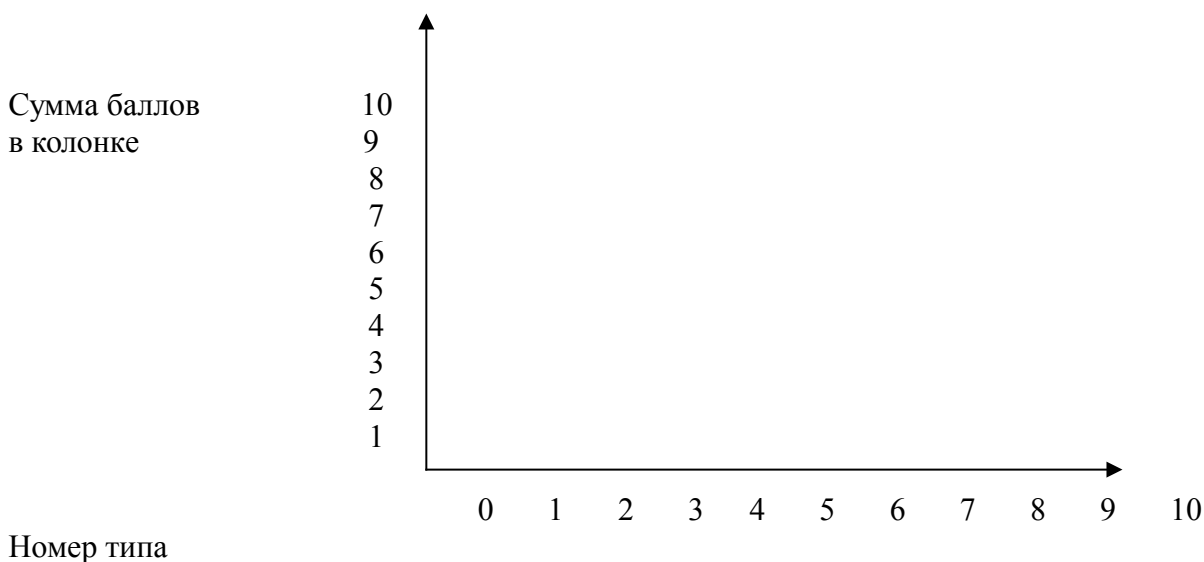
Сумму ответов умножить на 3.

Максимальная сумма баллов после умножения — 24. Признаком акцентуации считается величина, превосходящая 12 баллов. Полученные данные могут быть представлены в виде «Рисунок личности».

Задание 3. Определите степень выраженности каждого из типов путем построения графика «Рисунок личности».

- Определяется степень выраженности каждого из типов путем построения графика «Рисунок личности», где по горизонтальной оси откладывается номер типа, а по вертикальной - сумма баллов в колонке.

- Если кривая не выходит за пределы, ограниченные числами + 10 то это означает, что психотип находится в рамках обычного рисунка личности (эти точки приняты специалистами как нормативы).
- Если же кривая выходит за пределы +12, это означает, что соответствующий психотип у тестируемого проявляется наиболее ярко.
- Если же одна или несколько точек -12, то из этого следует, что у тестируемого проявляется антитип, т.е. черты, свойственные человеку с противоположным характером.



Задание 4. Дайте характеристику своему типу акцентуации.

1. Гипертимический тип

Характеризуется хорошим, слегка повышенным настроением, контактностью, словоохотливостью, оптимизмом. У него высокий тонус, он энергичен, активен и проявляет стремление быть лидером, легко адаптируется в незнакомой обстановке.

Однако он неустойчив по интересам, недостаточно разборчив в знакомствах, плохо переносит одиночество, не любит однообразие, дисциплину, вынужденное безделье, монотонную работу, часто переоценивает свои возможности, может являться инициатором конфликтов, бурно реагируя на события, отличается повышенной раздражительностью.

2. Тревожно-боязливый тип

Нерешителен, мало контактен, робок, неуверен в себе, склонен к минорному настроению. Он редко вступает в конфликты с окружающими, играя в них в основном пассивную роль, в конфликтных ситуациях ищет поддержки и опоры. Склонен к углубленному самоанализу и появлению навязчивых состояний.

Человек с этим типом акцентуации характера, нередко располагает привлекательными чертами: дружелюбием, самокритичностью, исполнительностью. Вследствие своей беззащитности нередко служит "козлом отпущения", мишенью для шуток.

3. Дистимический тип

Мало контактен, немногословен, с доминирующим пессимистическим настроением. Он обычно домосед, тяготеет к шумным обществам, редко вступает в конфликты с окружающими, ведет замкнутый образ жизни.

Люди с такой акцентуацией характера высоко ценят тех, кто с ними дружит, и готовы им подчиниться. Черты личности, привлекательные для партнеров по общению: серьезность, добросовестность, обостренное чувство справедливости. Отрицательные черты — пассивность, замедленность мышления, неповоротливость, индивидуализм.

4. Педантичный тип

В конфликты вступает редко, выступая в них скорее пассивной, чем активной стороной. На службе — бюрократ, предъявляет окружающим много формальных требований, но охотно уступает лидерство другим людям. Данному типу акцентуации характера свойственно изводить домашних чрезмерными претензиями на аккуратность.

Привлекательные черты: добросовестность, аккуратность, серьезность, надежность в делах. Отрицательные и способствующие возникновению конфликтов черты — формализм, занудливость, брюзжание.

5. Возбудимый тип

Данному типу присуща низкая контактность в общении, замедленность вербальных и невербальных реакций. Люди этого типа нередко занудливы, склонны к хамству и брани, к конфликтам, в которых сами являются активной, провоцирующей стороной. Они неуживчивы в коллективе, властны в семье.

В эмоционально спокойном состоянии эти люди с этим типом акцентуации характера, часто добросовестны, аккуратны, любят животных и маленьких детей. Однако в состоянии эмоционального возбуждения они бывают раздражительными, вспыльчивыми, плохо контролируют свое поведение.

6. Эмотивный тип

Имея выраженную акцентуацию характера по данному типу, люди предпочитают общение в узком кругу избранных, с которыми устанавливаются хорошие контакты, которых они понимают "с полуслова". Редко сами вступают в конфликты, играя в них пассивную роль. Обиды носят в себе, "не выплескивают" наружу.

Привлекательные черты: доброта, сострадательность, радуются чужим успехам, обостренное чувство долга, исполнительность. Отрицательные черты: чрезмерная чувствительность, слезливость.

7. «Застревающий» тип

Его характеризует умеренная общительность, занудливость, склонность к нравоучениям, неразговорчивость. В конфликтах обычно выступает инициатором, активной стороной. Стремится добиться высоких показателей в любом деле, за которое берется, предъявляет повышенные требования к себе.

Особо чувствителен этот тип акцентуации характера к социальной справедливости, вместе с тем обидчив, уязвим, подозрителен, мстителен. Иногда чрезмерно самонадеян, честолюбив, ревнив, предъявляет непомерные требования к близким и к подчиненным на работе.

8. Демонстративный тип

Этому типу акцентуации характера присуща легкость установления контактов, стремлением к лидерству, жаждой власти и похвалы. Он демонстрирует высокую приспособляемость к людям и вместе с тем склонность к интригам (при внешней мягкости манеры общения). Такие люди раздражают окружающих самоуверенностью и высокими притязаниями, систематически сами провоцируют конфликты, но при этом активно защищаются.

Привлекательные черты для партнеров по общению: обходительность, артистичность, способность увлечь других, неординарность мышления и поступков. Их отрицательные черты: эгоизм, лицемерие, хвастовство, отлынивание от работы.

9. Циклотимический тип

Склонен к частой смене настроения, перемене манеры общения с окружающими людьми. У него периодически падает работоспособность, утрачивается интерес к работе и к окружающим людям. Более того, люди циклотимического типа акцентуации характера, тяжело переживают неудачи, часто думают о собственных недостатках, ненужности, испытывают чувство одиночества, становятся замкнутыми.

В периоды депрессии, поведение человека с циклотимическим типом акцентуации характера, сходно с дистимной акцентуацией характера, которая сменяется активностью, свойственной гипертимическому типу.

10. Аффективно-экзальтированный тип

Человека данного типа акцентуации характера можно узнать по свойственной ему высокой контактности, словоохотливости, влюбчивости. Такие люди часто спорят, но не доводят дело до открытых конфликтов. В конфликтных ситуациях они бывают как активной, так и пассивной стороной. Вместе с тем привязаны и внимательны к друзьям и близким.

Они альтруистичны, имеют чувство сострадания, хороший вкус, проявляют яркость и искренность чувств. Отрицательные черты: паникерство, подверженность сиюминутным настроениям.

Задание 5. Сделайте вывод о проделанной работе на основе полученных результатов.

3 РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- 1 Авдеев В.В. Управление персоналом: технология формирования команды. М.: Финансы и статистика, 2003 - 543 с.
- 2 Аллан Пиз Язык телодвижений. – Новосибирск: айкью. 1994.
- 3 Аммельбург Г. Предприятие будущего: структура, методы и стили руководства. М., 1997 г.
- 4 Большаков А. Менеджмент. Учебное пособие – СПб., 2000 г.
- 5 Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учебник для эконом. Спец. вузов. М.: Высшая школа, 1994. 224 с.
- 6 Волгин Н. Японский опыт, который изучать и разумно заимствовать. – «Человек и труд». 1997 г., №6, с.50.
- 7 Герчикова И.Н. «Менеджмент» Учебник – М., 2001 г.
- 8 Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала: В 2 т.Т. 1. М.: МННИГУ, 1996 г. 752 с.
- 9 Гомеза МВ, Домашенко ИА Атлас по психологии.- М., 2001.
- 10 Донская П.П., Попов А.С. Эффективный менеджмент. М.: Эксмо, 2005 г.-384 с.
- 11 Дункан У.Д. Основопологающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики: Пер. с англ. М.: Дело 1996 г.
- 12 Классики менеджмента / Под редакцией М. Уорнера: Пер. с англ. / Под редакцией Ю.Н. Кантуревского. СПб.: Питер, 2001. 1168 с.: ил. (Серия «Бизнес класс»).
- 13 Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент. СПб.: Питер, 2000 г.
- 14 Ладанов И.Д. Психология управления рыночными структурами: преобразующее лидерство. М.: Перспектива, 1997
- 15 Ладенко И.С., Тульчинский Г.Л. Логика целевого управления. Новосибирск: Наука. Сибирское отделение, 1988. 207 с.
- 16 Лебедев В.И. Психология и управление.- М.: ВО Агропромиздат, 1990.
- 17 Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. М.: ИНФРА-М, 1996 г.
- 18 Мескон М., Альберт М., Хедоурн Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1999 г.
- 19 Основы менеджмента./ Под ред. Д.Д.Вачугова. М.: Высш. Школа, 2001 г.
- 20 Петрухин В.С. Менеджмент 21 века: теория, практика высшей производительностью труда: Руководство для бизнеса. – М.: Зеркало, 1998-280 с.
- 21 Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления (опыт лучших компаний): Пер. с англ. / Общ. ред. и выступ. ст. Л.И. Евенко. М., 1986. 420 с.
- 22 Попов А.В. Теория и организация американского менеджмента. М.: Норма: Инфра-М. 1988-527 с
- 23 Правовое регулирование социально-трудовых отношений в России. «Человек и труд», 1997 г., №7, с.84.
- 24 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Новое знание, 2000
- 25 Саймон Г. Менеджмент в организациях. М.: 1995 г.
- 26 Снепп Френк. Искусство делового отношения. М.: 1990 г.
- 27 Управление развитием и изменением. Книга 1-11. Открытый Университет. Великобритания. Б. М., 1996
- 28 Управление современной компанией. / Под. Ред. Б. Мильнера и Фр. Лиса. М.: ИНФРА-М, 2001
- 29 Фалмер Р.Н. Энциклопедия современного управления. В 5-ти томах. / Пер. с англ. М.: 1992.
- 30 Хажинский А. Гуру менеджмента. Пер. с англ./ Под ред. Ю.Н.Каптуревского. Пб.: Питер, 2002 г.
- 31 Швяльбе Б. Личность, карьера, успех. Психология бизнеса. М.: 1993 г.
- 32 Шепель В.М. Управленческая психология. – М: Финансы и статистика, 1993.
- 33 Ягер Д. Деловой этикет М.: 1994г.