

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Локтионова Оксана Геннадьевна  
Должность: проректор по учебной работе  
Дата подписания: 25.04.2022 15:50:58  
Уникальный программный ключ:  
0b817ca911e6668abb13a5d426d39e5f1c11eabbf73e943df4a4851fda56d089

1

1

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Юго-Западный государственный университет»  
(ЮЗГУ)  
Кафедра коммуникологии и психологии

УТВЕРЖДАЮ:  
Проректор по учебной работе  
О.Г. Локтионова  
« 26 » 10 2022 г.



**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПСИХОЛОГИИ ЛИЧНОСТИ**

Методические рекомендации для самостоятельной работы, в том числе для подготовки к практическим занятиям, студентов направлений подготовки 37.04.01 Психология очной и очно-заочной формы обучения

Курск 2021

УДК 159.9

Составитель: Чернышова О.В.

Рецензент:

Кандидат педагогических наук, доцент Тарасова Н.В.

**Актуальные проблемы психологии личности:** методические рекомендации для самостоятельной работы, в том числе для подготовки к практическим занятиям, студентов направлений подготовки 37.04.01 Психология очной и очно-заочной формы обучения / Юго-Зап. гос. ун-т; сост.: О.В. Чернышова. – 2021. - 33 с.

Содержит информацию, необходимую студентам в процессе самостоятельной работы, в том числе для подготовки к практическим занятиям по дисциплине.

Методические рекомендации соответствуют требованиям программы, утвержденной учебно-методическим объединением по специальности (УМК ПХ).

Предназначены для студентов направлений подготовки 37.04.01 Психология очной и очно-заочной формы обучения.

Текст печатается в авторской редакции.

Подписано в печать *д.в. 10.21*. Формат 60x84 1/16  
Усл. печ. л. *1.8*. Уч. - изд. л. *1.8*. Тираж 100 экз. Заказ. *1211* Бесплатно.  
Юго-Западный государственный университет.  
305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94

## **ПРЕДИСЛОВИЕ**

Методические рекомендации разработаны с целью оказания помощи студентам направления подготовки 37.04.01 Психология очной и очно-заочной форм обучения при самостоятельной подготовке к занятиям по дисциплине «Психология толерантности».

Методические рекомендации разработаны в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования направления подготовки 37.04.01 Психология, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации N 841 от 29.07.2020 г.

Предлагаемые методические рекомендации содержат перечень теоретических вопросов, которые необходимо обсудить при самостоятельной подготовке к каждому занятию.

К темам приводится список литературы, в котором можно найти ответы на поставленные вопросы теории дисциплины.

## **Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Основными видами аудиторной работы обучающихся являются лекции и практические работы.

В ходе лекций преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные понятия темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает рекомендации на практическое занятие и указания на самостоятельную работу.

Практические работы завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины. Они служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков подготовки докладов, сообщений, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности студентов по изучаемой дисциплине.

Практические работы предполагают свободный обмен мнениями по избранной тематике. Занятие начинается со вступительного слова преподавателя, формулирующего цель занятия и характеризующего его основную проблематику. Затем, как правило, заслушиваются сообщения студентов. Обсуждение сообщения совмещается с рассмотрением намеченных вопросов. Сообщения, предполагающие анализ публикаций по отдельным вопросам семинара, заслушиваются обычно в середине занятия. Поощряется выдвижение и обсуждение альтернативных мнений. В заключительном слове преподаватель подводит итоги обсуждения и объявляет баллы выступавшим студентам. В целях контроля подготовленности студентов и привития им навыков краткого письменного изложения своих мыслей преподаватель в ходе практических занятий может осуществлять текущий контроль знаний в виде тестовых заданий.

При подготовке к занятию студенты имеют возможность воспользоваться консультациями преподавателя. Кроме указанных тем, студенты вправе, по согласованию с преподавателем, избирать и другие интересующие их темы.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает в конце занятия.

При освоении данного курса студент может пользоваться библиотекой вуза, которая в полной мере обеспечена соответствующей литературой.

В процессе *подготовки к зачету* студенту следует руководствоваться следующими рекомендациями:

- необходимо стремиться к пониманию всего материала, чтобы еще до экзамена не оставалось непонятных вопросов;
- необходимо строго следить за точностью своих выражений и правильностью употребляемых терминов;
- не следует опасаться дополнительных вопросов – чаще всего преподаватель использует их как один из способов помочь студенту или сэкономить время;
- прежде чем отвечать на вопрос, необходимо сначала правильно его понять.

## Задания для самопроверки

Тема «Личность в системе современного научного знания»

**1. Предметом психологии является: ....**

- А) человек;
- Б) животные;
- В) психика;
- Г) продукты деятельности человека.

**2. Начало развития научной психологии относят: ....**

- А) 5 - 6 в.в. до н.э.;
- Б) 16 в.;
- В) 18 в.;
- Г) 19 в.

**3. Укажите особенность, не характеризующую психическое отражение: ...**

- А) имеет пассивный характер;
- Б) зависит от индивидуальности человека;
- В) обеспечивает целесообразность поведения и деятельности.

**4. Психология — это наука**

**5. Сознание – это \_\_\_\_\_**

**6. Педагогическая психология – это ....**

- А) наука о передаче информационных данных;
- Б) отрасль психологии, изучающая психологические проблемы обучения и воспитания;
- В) об искусстве воздействия воспитателей на обучающихся.

**7. Установите последовательность.**

**В Российской Федерации устанавливаются следующие уровни профессионального образования:**

- А) среднее профессиональное образование;
- Б) высшее образование - бакалавриат;
- В) высшее образование - подготовка кадров высшей квалификации;

Г) высшее образование - специалитет, магистратура.

**8. Методология – это:**

- А) учение о методах преподавания какой-либо дисциплины;
- Б) учение о принципах построения, формах и способах научно-познавательной деятельности;
- В) учение о методах и средствах организации деятельности;
- Г) совокупность методов, применяемых в практической педагогической деятельности.

**9. Первую в истории экспериментальную психологическую лабораторию создал:**

- А) З.Фрейд;
- Б) В.Вундт;
- В) Л.С.Выготский;
- Г) В.М.Бехтерев.

**10. Каков основной метод современной психологии?**

- А) тестирование;
- Б) интроспекция;
- В) эксперимент.

**11. Укажите правильную последовательность этапов становления психологии:**

- А) научный
- Б) донаучный
- В) философский

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_

**12. Валидность – это: ...**

- А) пригодность методики для оценки именно того качества, для исследования которого она предназначена;
- Б) способность методики к точному измерению изучаемого свойства личности;
- В) устойчивость показателей, получаемых с помощью данной методики.

**13. Соотнесите направления современной психологической науки с предметами их исследования:**

1. Психоанализ	А. Поведение
----------------	--------------

2. Бихевиоризм	Б. Познавательные процессы
3. Когнитивная психология	В.Бессознательное
4. Гуманистическая психология	Г. Личность, индивидуальность

Напишите около номера задания соответствующую букву: А, Б, В, Г.

1 - ....

2 - ....

3 - ....

4 - ....

14. Кейс-задача.

- Представьте, что вы работаете психологом на предприятии АО «Авиаавтоматика» им. В.В. Тарасова г. Курска. Недавно на предприятии был объявлен прием рабочих различных специальностей. Желающих оказалось много. При приеме на работу с претендентами беседовал менеджер по кадрам, а также руководитель соответствующего участка работы. Будущим работникам была предложена «достойная» зарплата. Их заверили, что через три месяца зарплата им будет повышена. Они стали добросовестно работать. Прошло более трех месяцев, но зарплату рабочим не повысили. Самые активные работники заинтересовались, почему им не прибавляют обещанную надбавку. Руководители разговаривали с ними недоброжелательно, да еще и пригрозили, что если они поднимут этот вопрос еще раз, то их уволят. Одни смирились с «волчьими» законами рынка труда, а другие продолжали возмущаться.

*Проанализируйте сложившуюся ситуацию. Какие варианты решения проблемы Вы предлагаете? Могут ли сотрудники объединиться и выдвинуть свои требования руководителю предприятия, потребовать уважительного отношения к себе и повышения зарплаты?*

Тема «Личность в отечественной психологии»



1. Естественнонаучную основу психологических знаний составляет...

- А) рефлексорная теория И. М. Сеченова;
- Б) учение И. П. Павлова о рефлексах;
- В) работы А. А. Ухтомского, Н. А. Бернштейна, И. С. Бериташвили.

2. Аристотель считал, что функцией разумной души обладает...

- А) лишь человек;
- Б) душа растений и человек;
- В) человек и животные.

3. З. Фрейд под бессознательным понимал...

- А) сновидения;
- Б) бред;
- В) нереализованные влечения.

4. Какой тип нервной системы контролирует учащение сердцебиения и усиление потоотделения, когда мы занимаемся спортом?

- А) центральная;
- Б) симпатическая;
- В) парасимпатическая.

5. Каким образом возможно восстановление высших психических функций при локальных повреждениях мозга?

- А) восстановление невозможно;
- Б) с помощью препаратов, улучшающих мозговое кровообращение;
- В) необходимо таким образом перестроить функциональную систему, чтобы высшие психические функции взяли на себя роль ее поврежденных звеньев.

6. Самой радикальной попыткой поставить психологию на естественно-научную основу является:

- А) психоанализ;

- Б) бихевиоризм;
- В) гештальтпсихология;
- Г) гуманистическая психология.

7. Скелетной мускулатурой тела и движениями, а также действиями человека управляют зоны коры головного мозга:

- А) сенсорные;
- Б) моторные;
- В) практические;
- Г) ассоциативные.

8. Центральная нервная система – это \_\_\_\_\_

9. Рецептор – это \_\_\_\_\_

10. Рефлекс – это \_\_\_\_\_

11. Между уровнем развития нервной системой живого существа и сложностью его взаимодействия с внешним миром существует:

- А) прямая зависимость;
- Б) обратная зависимость;
- В) логарифмическая зависимость;
- Г) степенная зависимость.

12. Сложность психической организации определяется, в том числе, уровнем развития нервной системы.

- А) верно;
- Б) неверно.

13. Гомеостаз – это.....

- А) познавательный процесс человека;
- Б) поддержание постоянства различных физиологических параметров организма;
- В) особенность реакции человека в стрессовой ситуации.

14. Кейс-задача:

Представьте, что Вы работаете преподавателем в вузе. Вам нужно разработать план исследования развития

интеллектуальных способностей студентов 1 и 4 курсов вуза и затем по результатам написать научную статью на конференцию. Попробуйте выполнить это задание. Какие методы и методики Вы будете использовать? Какие психологи внесли вклад в изучение проблемы развития интеллектуальных способностей студентов? Какие учебники, учебные пособия, монографии, авторефераты диссертаций Вы будете анализировать?

### Тема «Исследование личности в зарубежной психологии»

1. Экстерорецептивные ощущения – это...

- А) ощущения, возникающие при воздействии внешних стимулов на рецепторы, расположенные на поверхности тела;
- Б) мышечные ощущения;
- В) ощущения жажды и боли.

2. Первичной формой освоения действительности являются

3. Психологический феномен, при котором ощущение одной модальности вызывает ощущение другой модальности, называется: ...

- А) сенсбилизация;
- Б) синестезия;
- В) идеосинкрзия.

4. К процессам памяти не относится...

- А) развитие информации;
- Б) хранение информации;
- В) запоминание информации.

5. Высшим видом памяти считается:

- А) двигательная память;
- Б) образная память;
- В) эмоциональная память;
- Г) вербальная память.

6. К познавательным процессам относятся:

- А) темперамент;
- Б) радость;
- В) способности;
- Г) мышление.

7. Сущность процесса мышления состоит в установлении таких связей и отношений между предметами и явлениями, как:

- А) беспричинные;
- Б) корреляционные;
- В) причинно-следственные;
- Г) какие-либо связи, не являющиеся сущностью мышления.

8. Совокупность приемов, облегчающих процесс запоминания, - это: ....

- А) мнемоника;
- Б) рефлексия;
- В) интеграция.

9. Установите последовательность познавательных психических процессов в структуре приема и обработки информации....

- А) восприятие;
- Б) мышление;
- В) память;
- Г) ощущение;
- Д) воображение.

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_  
3. \_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_ 5. \_\_\_\_\_

10. Ощущение — это

11. Восприятие — это

12. Внимание – это \_\_\_\_\_

13. Сосредоточенность сознания на каком-нибудь предмете, явлении или переживании обеспечивает:.....

- А) рефлексия;
- Б) восприятие;
- В) внимание;
- Г) память.

14. Кейс-задача.

Представьте, что Вы работаете преподавателем в вузе. Вам нужно разработать план лекции по теме «Психология личности». Попробуйте выполнить это задание. Напишите, с какими понятиями Вы познакомите студентов? Какие вопросы для обсуждения Вы предложите студентам? Какие учебники и учебные пособия, монографии Вы им порекомендуете? Какие вопросы для дискуссии Вы им предложите? Какие темы докладов Вы им рекомендуете?

### Тема «Направленность в структуре личности»

1. Личность – это....

- А) человек как единое природное существо;
- Б) индивид как субъект социальных отношений и сознательной деятельности;
- В) взрослый человек.

2. Первое описание типов темперамента предложил:...

- А) Гиппократ;
- Б) И.П. Павлов;
- В) Б.М. Теплов.

3. Темперамент зависит от врожденных свойств и типа нервной системы – это точка зрения: ....

- А) И.П. Павлова;
- Б) Б.М. Теплова;
- В) В.Д. Небылицына.

4. Соотнесите виды темперамента и их соответствующее описание:

1. Меланхолик	А.Склонный к постоянному переживанию
---------------	--------------------------------------

	различных событий, остро реагирует на внешние факторы, застенчивый, эмоционально ранимый
2. Холерик	Б.Медлительный, невозмутимый, терпеливый, скупой на проявление эмоций и чувств
3. Сангвиник	В.Быстрый, порывистый, неуравновешенный, с резко меняющимся настроением с эмоциональными вспышками, быстро истощаемый
4. Флегматик	Г.Жизнерадостный, общительный, подвижный, с быстрой реакцией на все события, довольно легко примиряющийся со своими неудачами и неприятностями

Напишите около номера задания соответствующую букву: А, Б, В, Г.

1 - ....

2 - ....

3 - ....

4 - ....

5. Групповая сплоченность: \_\_\_\_\_

6. Руководитель – это ....

А) человек, на которого официально возложены функции управления коллективом и организации его деятельности;

Б) человек, который может оказывать воздействие на подчиненных;

В) человек, который умеет хорошо выполнять профессиональные обязанности.

7. Какие из перечисленных средств общения относятся к невербальным?

А) жесты;

Б) позы;

В) мимика;

Г) все перечисленные;

Д) выражение лица.

8. Общение - это ...

- А) сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека;
- Б) профессиональная деятельность человека;
- В) неумение разговаривать с людьми.

9. Структура общения: ...

- А) коммуникативная, интерактивная и перцептивная составляющие;
- Б) память, мышление;
- В) восприятие, внимание.

10. Социальная адаптация - это ...

- А) это постоянный процесс активного приспособления индивида к условиям социальной среды; это результат этого процесса;
- Б) неумение общаться с людьми;
- В) эмоции, чувства.

11. Социализация - это ....

- А) процесс и результат усвоения и активного воспроизводства человеком жизненного опыта, осуществляемый в общении и деятельности;
- Б) неумение общаться с людьми;
- В) особенность памяти.

12. Саморазвитие – это \_\_\_\_\_

13. Самовоспитание – это \_\_\_\_\_

14. Кейс-задача.

Представьте, что Вы работаете преподавателем в вузе. Вам нужно провести исследование ценностных ориентаций молодежи, в том числе студентов вуза. Подумайте и напишите, какие категории молодежи Вы будете исследовать? Какие ученые занимались изучением этой проблемы? Какие методы и методики Вы будете использовать? Попробуйте разработать программу

формирования позитивных ценностных ориентаций молодежи, в том числе студентов вуза. Какие направления работы наиболее важны?

Тема «Самосознание личности»

1. Формирование личности означает:

- А) количественные изменения, происходящие в организме человека
- Б) качественные изменения, происходящие в организме человека
- В) целенаправленное становление человека как социальной личности
- Г) вхождение человека в социальную среду
- Д) влияние на взгляды и мысли воспитанника

2. К процессам памяти не относится...

- А) развитие информации;
- Б) хранение информации;
- В) запоминание информации.

3. Высшим видом памяти считается:

- А) двигательная память;
- Б) образная память;
- В) эмоциональная память;
- Г) вербальная память.

4. К познавательным процессам относятся:

- А) темперамент;
- Б) радость;
- В) способности;
- Г) мышление.

5. Семинар-диспут....

- 1. готовиться преподавателем заранее, в ходе полемики у студентов развивается находчивость, смекалка, аналитическое мышление.



2. вид семинарского занятия для развития творческих способностей.

3. занятие для воспитания характера.

6. Семинар-коллоквиум...

1. форма проверки и оценивания знаний обучающихся, как правило, представляет собой мини-экзамен, проводимый в середине семестра.

2. вид семинарского занятия в форме конференции.

3. занятие для воспитания настойчивости и целеустремленности.

7. Установите соответствие между термином и определением:

1. В Древнем Вавилоне, Египте, Сирии учителями чаще всего были ...	А. педагогический оптимизм
2. Уровень и вид профессионально-педагогической подготовленности, характеризующей возможности специалиста в решении определенного класса задач определяется как педагогическая ...	Б. жрецы
3. Вера в возможности ребенка, умение видеть в нем лучшее, а также вера в свои собственные возможности и успех своего дела определяется как ...	С. квалификация

8. Установите последовательность:

Воспитание как \_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_ осуществляемый процесс является \_\_\_\_\_ педагогики.

А. Целенаправленно.

Б. Сознательно.

В. Объектом

9. Бихевиоризм – это....

10. Психоанализ – это....

11. Кейс-задача:

Представьте, что Вы работаете преподавателем в вузе. Вам нужно подумать и сформулировать темы для курсовых работ студентов по дисциплине «Технологии урегулирования конфликтов и укрепления мира». Попробуйте выполнить это задание. Какие учебники и учебные пособия, монографии Вы им порекомендуете? Какие методы и методики Вы порекомендуете для написания курсовой работы? Какие ученые внесли вклад в изучение проблемы урегулирования конфликтов и укрепления мира?

Тема: «Социальный контекст функционирования личности. Социализация личности: уровни, содержание, механизмы»

1. Личность – это....

- А) человек как единое природное существо;
- Б) индивид как субъект социальных отношений и сознательной деятельности;
- В) взрослый человек.

2. Первое описание типов темперамента предложил:...

- А) Гиппократ;
- Б) И.П. Павлов;
- В) Б.М. Теплов.

3. Темперамент зависит от врожденных свойств и типа нервной системы – это точка зрения: ....

- А) И.П. Павлова;
- Б) Б.М. Теплова;
- В) В.Д. Небылицына.

4. Акцент в подтверждающих вопросах делают на том, что

- а. объединяет партнеров
- б. не согласуется с мнением оппонента
- в. партнер не прав
- г. нет верного ответа

5. Говоря «ваша точка зрения ошибочна, а моя верна» мы \_\_\_\_\_ процесс интеграционных переговоров.

6. Стороны, стремящиеся к интеграционным переговорам, наоборот должны \_\_\_\_\_ заявлять решения, устраивающие одну или другую сторону, пока они полностью не определили проблему и не изучили все возможные альтернативные решения.

- а. Избегать
- б. Стремиться
- в. Пытаться
- г. Обязательно

7. Установите соответствие:

Основные этапы интеграционных переговоров

Этапы	Содержание
1. Выявить и определить проблему	а. Ключ к достижению интеграционного соглашения лежит в способности сторон понять и удовлетворить интересы друг друга. Согласно Фишеру, Юри и Паттону, хотя переговорщики могут испытывать трудности с удовлетворением конкретных запросов друг друга, понимание глубинных интересов может позволить им находить решения, удовлетворяющее эти интересы
2. Понять проблему — установить интересы и потребности	б. Стороны должны определить проблему как конкретную цель, которой необходимо достичь (что мы хотим получить), а не как некий процесс решения (как мы намерены это получить). Затем они должны перейти к определению препятствий, которые необходимо преодолеть для достижения цели
3. Вырабатывать альтернативные решения	в. Когда стороны согласились на общем определении данной проблемы и поняли интересы друг друга, они предлагают набор альтернативных решений. Цель — создать перечень для выбора, список возможных решений проблемы; оценка и отбор из таких вариантов будет их задачей на финальной стадии

4. Оценка и отбор альтернатив	г. Переговорщикам понадобится взвесить или ранжировать каждое возможное решение относительно некоторых критериев. Если никакое решение или набор решений не представляются удобными и приемлемыми, это явно свидетельствует о том, что данная проблема определена недостаточно четко
-------------------------------	--

8. Дэвид Лаке и Джим Себениус выделяют несколько типов интересов, которые могут играть роль в переговорах

- а. Существенные, процедурные, интересы отношений, принципиальные
- б. Существенные, несущественные, принципиальные, непринципиальные
- в. Непосредственные и опосредованные
- г. Существенные, интересы отношений, принципиальные

9. Этот тип интересов связан с главными вопросами переговоров: экономическими и финансовыми вопросами, такими как цена или ставка, — или сутью переговоров — например, разделением ресурсов

- а. Существенные,
- б. процедурные,
- в. интересы отношений,
- г. принципиальные

10. Этот тип интересов связан с тем, каким образом урегулируется спор. Одна из сторон может ориентироваться на распределительную сделку, поскольку получает удовольствие от состязательной игры с сопутствующим ей столкновением умов в открытых и упорных торгах

- а. Существенные,
- б. процедурные,
- в. интересы отношений,
- г. принципиальные

## 11. Кейс-задача

Представьте, что вы работаете психологом на предприятии АО «Авиаавтоматика» им. В.В. Тарасова г. Курска. Недавно на

предприятию был объявлен прием рабочих различных специальностей. Желающих оказалось много. При приеме на работу с претендентами беседовал менеджер по кадрам, а также руководитель соответствующего участка работы. Будущим работникам была предложена «достойная» зарплата. Их заверили, что через три месяца зарплата им будет повышена. Они стали добросовестно работать. Прошло более трех месяцев, но зарплату рабочим не повысили. Самые активные работники заинтересовались, почему им не прибавляют обещанную надбавку. Руководители разговаривали с ними недоброжелательно, да еще и пригрозили, что если они поднимут этот вопрос еще раз, то их уволят. Одни смирились с «волчьими» законами рынка труда, а другие продолжали возмущаться. Проанализируйте сложившуюся ситуацию. Какие варианты решения проблемы Вы предлагаете? Могут ли сотрудники объединиться и выдвинуть свои требования руководителю предприятия, потребовать уважительного отношения к себе и повышения зарплаты?

### Тема: «Психодиагностика личности»

#### 1. Общение - это ...

- А) сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека;
- Б) профессиональная деятельность человека;
- В) неумение разговаривать с людьми.

#### 2. Структура общения: ...

- А) коммуникативная, интерактивная и перцептивная составляющие;
- Б) память, мышление;
- В) восприятие, внимание.

#### 3. Социальная адаптация - это ...

А) это постоянный процесс активного приспособления индивида к условиям социальной среды; это результат этого процесса;

Б) неумение общаться с людьми;

В) эмоции, чувства.

4. Социализация - это ....

А) процесс и результат усвоения и активного воспроизводства человеком жизненного опыта, осуществляемый в общении и деятельности;

Б) неумение общаться с людьми;

В) особенность памяти.

5. Саморазвитие – это \_\_\_\_\_

6. \_\_\_\_\_ Самовоспитание – \_\_\_\_\_ это \_\_\_\_\_

7. При позиционном методе ведения переговоров каждая из сторон

а. отстаивает свою позицию

б. ищет взаимоприемлемое решение

в. стремится к сотрудничеству

г. идет на уступки

8. Многие переговоры начинают при недостатке ресурсов, когда невозможно, чтобы обе стороны удовлетворили свои интересы или достигли своих целей в существующих условиях. Простое решение — добавить ресурсов, таким образом, чтобы обе стороны могли достичь своих целей.

Это метод для достижения интеграционного соглашения

а. «увеличить пирог»

б. «по-соседски»

в. «несвязанная компенсация»

г. «уменьшать цену за согласие»

9. Для того чтобы успешно оказать взаимные услуги, стороны должны установить (или найти) в конфликте более чем один вопрос; тогда стороны соглашаются обмениваться подобными вопросами так, что одна из сторон получает высокопредпочтительный результат по одному вопросу, а другая

достигает высокопредпочтительного результата по второму вопросу. Это метод для достижения интеграционного соглашения

- а. «увеличить пирог»
- б. «по-соседски»
- в. «несвязанная компенсация»
- г. «уменьшать цену за согласие»

10. Предложить одному лицу достижение его цели и заплатить другой стороне за учет интересов этого лица. Вознаграждение может не иметь отношения к существу переговоров, но получающая его сторона, тем не менее, рассматривает его как адекватное за принятие предпочтений противной стороны. Это метод для достижения интеграционного соглашения

- а. «увеличить пирог»
- б. «по-соседски»
- в. «несвязанная компенсация»
- г. «уменьшать цену за согласие»

#### 11. Кейс-задача

Представьте, что вы работаете психологом в Юго-Западном государственном университете. В вашем отделе защиты и оценки интеллектуальной собственности работает Петров В.И. Он ответственный и дисциплинированный сотрудник. В то же время он человек очень подозрительный, обидчивый и мнительный, ему все время кажется, что другие ущемляют его интересы, поступают по отношению к нему несправедливо. Из-за этого у него часто возникают конфликты с коллегами и руководством. Проанализируйте сложившуюся ситуацию. Как вести себя с таким человеком, чтобы общение с ним было более конструктивным? Определите акцентуацию характера Петрова В. И. Какая стратегия поведения его коллег будет способствовать более оптимальному взаимодействию с таким человеком?

#### Тема: «Психологическое сопровождение развития личности»

1. Для результативного проведения деловых переговоров:
  - а. необходимо контролировать свои движения и мимику;
  - б. стараться интерпретировать реакции партнера;

- в. понимать язык невербальных компонентов общения;
- г. внимательно наблюдать за собеседником;
- д. пользоваться всеми выше перечисленными пунктами.

2. К ошибкам в процессе подготовки переговоров и бесед относится.

- а. не готовиться к переговорам вообще;
- б. полагаться на импровизацию;
- в. поиск решения в процессе переговоров/беседы;
- г. учет мельчайших деталей встречи;
- д. все перечисленное.

3. Подготовка к переговорам НЕ включает этап:

- а. выявление области взаимных интересов;
- б. установление рабочих отношений с партнером;
- в. решение организационных вопросов (повестка дня, место и время встречи);
- г. формулировка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам;
- д. оценить альтернативы и сделать выбор между ними

4. Установите соответствие:

- 1. Мягкий подход к ведению переговоров
- 2. Жесткий подход к ведению переговоров

а.	Участники – друзья
б.	Цель-соглашение
в.	Делать уступки для культивирования отношений
г.	Придерживаться мягкого курса в отношениях с людьми и при решении проблемы
д.	Доверять другим
е.	Легко менять свою позицию
ж.	Участники – противники
з.	Цель – победа
и.	Требовать уступок в качестве условия для продолжения отношений
к.	Придерживаться жесткого курса в отношениях с людьми и при решении проблемы
л.	Не доверять другим
м.	Твердо придерживаться своей позиции



5. Для торга характерна \_\_\_\_\_ позиция участников переговоров: они обсуждают позиции друг друга и не стремятся обратиться к анализу того, что стоит за этими позициями, т.е. к интересам, ценностям и т.п.

6. К принципиальному подходу ведения переговоров НЕ относится:

а.	Участники вместе решают проблему
б.	Цель – разумный результат, достигнутый эффективно и дружелюбно
в.	Отделить людей от проблемы
г.	Придерживаться мягкого курса в отношениях с людьми, но стоять на жесткой платформе при решении проблемы
д.	Не доверять другим

7. Установите соответствие:

Принципиальный подход (Гарвардский метод)

1. Интересы
2. Эмоции
3. Восприятие
4. Общение

а.	Сосредоточьтесь на интересах, а не на позициях
б.	Чтобы достичь решения, необходимо примирить интересы, а не позиции
в.	Прежде всего осознайте свои и их чувства
г.	Обнаружьте свои эмоции и признайте их законными
д.	Поставьте себя на их место
е.	Не делайте вывода о намерениях людей, исходя из собственных опасений
ж.	Внимательно слушайте и показывайте, что слышали то, что сказано
з.	Говорите так, чтобы вас поняли

8. Как правило, переговоры длятся

- а. 1,5—2 часа
- б. 2-3 часа
- в. Время не ограничено
- г. До 1 часа

9. Политические партнеры, убедившись в схожести своих политических целей, могут использовать на переговорах в духе сотрудничества и силовые приемы взаимодействия. Допустимы:

- а. голосование
- б. арбитраж с помощью избранных представителей
- в. принятие мнения компетентного эксперта
- г. давление

10. Психологи НЕ рекомендуют партнерам в процессе интеграционных переговоров

- а. демонстрировать твердость
- б. демонстрировать гибкость, оставаясь твердыми,
- в. доверительно задавать вопросы по поводу приверженности общей цели,
- г. выказывать солидарность в принятии риска,
- д. брать на себя свою часть работы и ответственность в случае, как провала, так и успеха.

### 11. Кейс-задача

Представьте, что вы работаете психологом на предприятии АО «Авиаавтоматика» им. В.В. Тарасова г. Курска. Недавно на предприятии был объявлен прием рабочих различных специальностей. Желающих оказалось много. При приеме на работу с претендентами беседовал менеджер по кадрам, а также руководитель соответствующего участка работы. Будущим работникам была предложена «достойная» зарплата. Их заверили, что через три месяца зарплата им будет повышена. Они стали добросовестно работать. Прошло более трех месяцев, но зарплату рабочим не повысили. Самые активные работники заинтересовались, почему им не прибавляют обещанную надбавку. Руководители разговаривали с ними недоброжелательно, да еще и пригрозили, что если они поднимут этот вопрос еще раз, то их уволят. Одни смирились с «волчьими» законами рынка труда, а другие продолжали возмущаться.

*Проанализируйте сложившуюся ситуацию. Какие варианты решения проблемы Вы предлагаете? Могут ли сотрудники объединиться и выдвинуть свои требования руководителю предприятия, потребовать уважительного отношения к себе и повышения зарплаты?*

Тема: «Проблемы психологического здоровья личности»

1. Международная интеграция предполагает:
  - а. построение Мирового государства;
  - б. обеспечение мирного развития международного сообщества;
  - в. углубление взаимосвязи всех участников мировой экономики и создание условий для роста каждого из них;
  - г. усложнение структуры проблемного поля отношений между народами под влиянием процессов глобализации.
2. Сущность термина «глобализация» определяют:
  - а. тенденции унификации современных потребительских моделей;
  - б. расширение масштабов социализации личности под воздействием Интернета;
  - в. стирание граней между внутренней и внешней политикой в деятельности современного государства;
  - г. усиление проницаемости государственных границ, обусловленное возрастанием объёмов и интенсивности трансграничных обменов различного рода
3. Основным источником международного конфликта в современном мире выделяют:
  - а. экономическое неравенство государств, порождающее бедность населения и неконкурентоспособность национальной буржуазии;
  - б. действия субъекта международных отношений, направленные на достижение односторонних конкурентных преимуществ долговременного действия, представляющие реальную или мнимую угрозу интересам другого государства или влиятельного негосударственного актора мировой политики;
  - в. особенности национальной культуры либо религиозной идентичности того или иного народа, либо государства;
  - г. социально-экономическая природа международных отношений, основанных на глобальной конкуренции, как универсальном принципе мировой политики в условиях глобализации.

4. Переговорное пространство международного конфликта представляет собой:

- а. помещение, в котором проводятся переговоры;
- б. искусственную виртуальную среду, возникшую в результате многообразных действий противников и сторонников продолжения конфликта в виде переплетения различных событий, оценок, концептуальных наработок, затрудняющих организацию и проведение переговоров;
- в. смысловое пространство ведения продуктивных дискуссий и достижения соглашений между конфликтующими сторонами с целью урегулирования конфликта, подверженное динамическим трансформациям в ходе взаимодействия участников конфликта;
- г. круг проблем, вынесенных сторонами на переговоры по урегулированию конфликта.

5. Посредничество в урегулировании международного конфликта – это:

- а. форма участия в конфликте, противоположная по смыслу тем или иным видам пособничества;
- б. разнообразные формы участия третьей стороны в поиске взаимоприемлемого решения, в соответствии с международным правом, предполагающая организацию по своей инициативе или по просьбе спорящих сторон двухсторонних либо многосторонних переговоров между ними в целях мирного разрешения спора;
- в. способ приостановки вооружённого конфликта усилиями нейтрального государства;
- г. форма реализации уставных целей международных неправительственных организаций.

6. Что такое дипломатический протокол?

- а. порядок вступления в должность нового главы дипломатического представительства;
- б. вид международного договора;
- в. совокупность общепринятых правил, традиций и условностей, соблюдаемых официальными лицами в международном общении;
- г. вид документа дипломатической переписки.

7. Стиль ведения переговоров отличается достаточно высоким профессионализмом. В делегации редко можно встретить человека, некомпетентного в тех вопросах, по которым ведутся переговоры.

При этом по сравнению с представителями других стран члены делегации относительно самостоятельны в принятии решений. При решении проблемы они стремятся обсудить не только общие подходы, но и детали, связанные с реализацией договоренностей. Для них характерны открытость, энергичность и дружелюбие. Таким партнерам импонирует не слишком официальная атмосфера ведения переговоров.

- а. Американский стиль
- б. Английский стиль
- в. Французский стиль
- г. Немецкий стиль

#### 8. Установите соответствие

Состояние человека Телесные проявления

- 1. Концентрация на собственных мыслях
  - 2. Положительный настрой на активноеобщение
  - 3. Критическая оценка, ожидание, удивление
- А. Глаза широко открыты, брови могутбыть приподняты, верхняя часть тела подается слегка вперед.
- Б. Прищуривание глаз, постукиваниепальцами по столу, ноги прижаты друг кдругу
- В. Вертикальные складки на лбу, человек встает с места и прохаживается, фиксируя положения рук.
- Г. Внимательный, твердый взгляд, подбородок опирается на ладонь или указательный палец вытянут вдоль щеки

9. Стиль ведения коммерческих переговоров характеризуется тем, что партнеры вопросам подготовки уделяют очень мало времени. Они подходят к таким переговорам с большой долей прагматизма, полагая, что в зависимости от позиции партнера на самих переговорах и может быть найдено наилучшее решение. При этом они достаточно гибки и охотно откликаются на инициативу противоположной стороны. Им свойственны прагматический подход к делу, эмпиризм. Традиционным для них является умение избегать острых углов

- а. Американский стиль
- б. Английский стиль

в. Французский стиль

г. Немецкий стиль

10. Стиль ведения коммерческих переговоров характеризуется большей сухостью и педантичностью. Кроме того, партнеры всегда очень расчетливы. Они вступают в переговоры только тогда, когда уверены в возможности нахождения решения. Такие партнеры обычно очень тщательно прорабатывают свою позицию еще до переговоров, а на самих переговорах любят обсуждать вопросы последовательно, один за другим, также тщательно рассматривая все их детали.

а. Американский стиль

б. Английский стиль

в. Французский стиль

г. Немецкий стиль

11. Кейс-задача

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?

*Проанализируйте ситуацию. Предложите варианты решения проблемы, используя партнерский подход. Какие профессиональные этические нормы профессиональной компетентности психолога необходимо соблюдать в данной ситуации?*

### **Учебная литература, необходимая для самостоятельной подготовки к занятиям**

1. Кильмашкина, Т. Н. Конфликтология: социальные конфликты: учебник/ Т. Н. Кильмашкина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва :Юнити, 2015. – 287 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115392> (дата обращения: 28.07.2021). – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.
2. Шарков, Ф. И. Общая конфликтология : учебник : [16+] / Ф. И. Шарков, В. И. Сперанский ; под общ.ред. Ф. И. Шаркова ; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 238 с. : ил. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495829> (дата обращения: 28.07.2021). – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.
3. Гуревич, П. С. Психология : учебник / П. С. Гуревич. – Москва :Юнити, 2015. – 319 с. – (Учебники профессора П.С. Гуревича). – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130> (дата обращения: 28.07.2021). – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.

#### **Дополнительная учебная литература**

4. Алдошина, М. И. Основы поликультурного образования : учебное пособие / М. И. Алдошина. – 3-е изд. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2014. – 260 с. : ил. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=258893> (дата обращения: 28.07.2021). – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.

5. Анцупов, А. Я. Конфликтология в схемах и комментариях: [учебное пособие] / А. Я. Анцупов, С. В. Баклановский. - 2-е изд., перераб. – СПб. : Питер, 2009. - 304 с. – Текст : непосредственный.

6. Беленцов, С. И. Конфликтология: учебное пособие: [для студентов направления подготовки бакалавров «Управление персоналом», «Антикризисное управление»] / С. И. Беленцов, Т. Ю. Копылова. – Курск: ЮЗГУ, 2014. - 187 с. – Текст : непосредственный.

7. Беленцов, С. И. Конфликтология: учебное пособие : [для студентов направления подготовки бакалавров «Управление персоналом», «Антикризисное управление»] / С. И. Беленцов, Т. Ю. Копылова. - Курск: ЮЗГУ, 2014. – 187 с. – Текст : электронный.

8. Молокова, М. А. Конфликтология : учебное пособие / М. А. Молокова, О. И. Федорищева ; Минобрнауки России, Юго-Западный государственный университет. - Курск : ЮЗГУ, 2013. - 184 с. – Текст : непосредственный.

9. Молокова, М. А. Конфликтология : учебное пособие / М. А. Молокова, О. И. Федорищева ; Минобрнауки России, Юго-Западный государственный университет. - Курск : ЮЗГУ, 2013. - 183 с.– Текст : электронный.

### Перечень методических указаний

1. Психология и педагогика [Электронный ресурс] : методические рекомендации для самостоятельной подготовки к занятиям студентов всех форм обучения направлений подготовки, учебные планы которых предусматривают изучение дисциплины «Психология и педагогика» / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. Н. А. Шаталова. - Электрон. текстовые дан. (419 КБ). - Курск : ЮЗГУ, 2018. - 33 с. - Б. ц.

### Другие учебно-методические материалы



Отраслевые научно-технические журналы в библиотеке университета:

Психологический журнал.

Известия Юго-Западного государственного университета

Известия Юго-Западного государственного университета. Серия «Лингвистика и педагогика»

Вопросы психолингвистики

Менеджмент в России и за рубежом

Проблемы управления

Психопедагогика в правоохранительных органах

Советник в сфере образования

Социологические исследования

Университетская книга

Юридическая психология

В учебно-образовательном процессе используются плакаты, которые находятся на кафедре коммуникологии и психологии:

1. Конфликты в диаде «Руководитель-подчиненный».
2. Основные этапы психолого-педагогического исследования.
3. Основные направления развития западной конфликтологии.
4. Функции трудовых конфликтов.
5. Предупреждение и разрешение межличностного конфликта.
6. Классификация методов психологического исследования (по Б.Г. Ананьеву).
7. Конфликтная ситуация.
8. Отрасли психологии.
9. Типология характерологических особенностей по К. Юнгу.
10. Направление психологии: предмет исследования, парадигма, метод, практика.

#### Перечень информационных технологий

ИМАТОН Методика трансово-медитативной саморегуляции «Встреча с целителем» (фЦ)

ИМАТОН «СИГНАЛ» Методика экспересс-диагностики суицидального риска

ИМАТОН М.П. Мороз «Методика экспересс-диагностики функционального состояния и работоспособности человека»

ИМАТОН Психодиагностическая компьютерная система Статус;  
 ИМАТОН «Личностный опросник ММРІ»  
 ИМАТОН «PROFI» Профорентационная компьютерная система  
 ИМАТОН Профессиональный психологический инструментарий  
 Методика рисуночный метафор «Жизненный путь» (Исследование  
 содержания эмоциональных проблем);  
 ИМАТОН Профессиональный психологический инструментарий  
 Автоматизированная экспресс-профорентация «Ориентир» для  
 индивидуальной работы;  
 ИМАТОН Тест структуры интеллекта Р. Амтхауэра;  
 ИМАТОН Факторный личностный опросник Р. Кеттелла;  
 ИМАТОН Методика диагностики работоспособности Тест Э.  
 Ландольта;  
 ИМАТОН Фрустрационный тест С. Розенцвейга;  
 ИМАТОН Ко-терапевтическая компьютерная система «Келли-98»  
 Диагностика межличностных отношений;  
 ИМАТОН Методика ИДИКС (методика А.Б. Леоновой)  
 Интегральная диагностика и коррекция профессионального  
 стресса.

**Перечень ресурсов информационно-  
 телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для  
 самостоятельной**

**подготовки к занятиям по дисциплине**

1. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»: <http://www.biblioclub.ru>
2. Электронная библиотека диссертаций российской государственной библиотеки: <http://diss.rsl.ru/>
3. Электронная библиотека ЮЗГУ:  
<http://elibrary.kstu.kursk.ru>
4. Электронно-библиотечная система «Лань» коллекции изданий гуманитарного профиля и периодические издания (бесплатный контент): <http://e.lanbook.com/>