**Билет №2**

**Отрасли психологии.**

Совр психология представляет собой широко разветв­лённую область знаний. Традиционно в качестве от­раслей психо­ло­гии вы­де­ляют:1)педагогическая – осо­бенно­сти обуче­ния и воспитания 2) дет­ская – изу­че­ние пси­хики детей раз­ного возраста 3)психология труда – изу­чение псих. особен­ностей труд. деят-ти с целью её рацио­нали­зации, законо­мерности развития труд навыков 4)инженерная – соот­ношение техн. тре­бова­ний и псих воз­можностей 5)психология спорта – ис­сле­дования псих особенностей спорт деят-ти 6)авиационная и космич – изу­чает особ-ти псих про­цессов в усл кос­моса 7)юридич - изучает псих особен­ности пове­дения участников угол процесса (психоло­гия свид показаний, псих требования к допросу и т д), псих проблемы поведения и формирова­ние личности преступника 8)военная – изу­чает психологию солдат в разл фор­мах воен действий 9)медиц – расстрой­ства пси­хики при разл заболева­ниях 10)патологич – нару­шения психики, свя­занные с недостат­ками строений и функ­ций мозга 11)соц – соц-псих проявления чел, его взаимоотношения с людьми, с группой, псих совмес­тимость лю­дей, соц-псих проявления в больших груп­пах 12)эконом 13)политич.

**Билет №3**

**Психология и экономика.**

Психология тесно связана с эт, в частнос-ти с ме­неджментом. Теория менеджмента осно­вана на пси­хологич. Теориях. Осн задача ме­неджера – мо­тивация, формиро­вание коллек­тива, стиль и приня­тие ре­шений, переговор­ный процесс, подбор кад­ров. Маркетинг – теория поведения потребителей, основанная на психо­логии: сигментирование рынка, по­зиционирова­ние то­вара, подбор торг пер­со­нала, при­говорный процесс, продвижение товара на рынок. Эк-ка труда – созда­ние тех­ники и технологий, соответству­ющих чел, Обуче­ние мастерству.

**Билет №4**

**Методы исследований.**

Бывают формализованные (по правилам) и мало­фор­мализованные (определяют общую тематику). К фор­мализ относятся: 1) тесты 2)опросники (анке­та) 3) проек­тивные мето­дики 4) метод эксперимен­та. К ма­лоформ 1) наблюдение 2) беседы 3) интер­вью. ***Тесты*** – в пер с англ испыта­ние, проверка) предна­значены для уста­новления количеств и ка­честв индивид псих различий между людьми. По­казате­ли, хар тест: 1) *на­дёжность* – точ­ность из­мерения псих хар-к личности; счита­ет­ся тест, если коэффи­циент креляции при по­вторных измере­ниях составляет 0,75 и выше) 2) *валид­ность* – показа­тель, хар на­сколько точно соответству­ет тест изу­чае­мому св-ву, в пер с англ – пригодный.

***Классификация тестов:***

1) по предмету измерения: интеллект, спосо­бности, личность, межличностные отн-я 2) по хар-ру тест за­даний: вербаль­ные и образ­ные 3) в зав-ти от кол-ва ис­пытуемых: инди­вид и групповые 4) по форме предъявления заданий: бланковые, аппаратурные, ри­суноч­ные и устные.

**Анкетирование**

**-** процедура проведения опроса в письм форме с пом анкеты (с франц список во­про­сов). ***Виды ан­кет:*** 1) по направлен­ности во­проса а) о личности респондента: пол, воз­раст, образование, сем поло­жение б) выявле­ние мнения: оценочное сужде­ние и мотивы в) формы поведения: по­ступки и действия 2) по форме отве­тов/вопросов А) закрытые во­про­сы: а)дихотомич форма: да, нет б) полу­вари­антная форма, предусмат­ривающая меню ответов в) шкальная форма, когда не­об­ходимо определить от­ношение Б) откры­тые (рес­пондент полностью фор­мулирует от­вет) 3) по функ­циям а) информац б) вопросы-фильтры, определяют опред группы, сег­мент респондентов в) контр вопро­сы, позволяют оценить правиль­ность ответа респон­дента.

**Наблюдение.**

Широко используется в эк-ке. Классифи­ка­ция: 1) в зав-ти от степени вовлечённо­сти ис­следователя в изу­чаемую среду: включённые и сторонние 2) по хар-ру воздействия объек­тов: скрытое и откры­тое 3) по хар-ру воспри­ятия: сплошное и выборочное

**Интервью**

От англ встреча, беседа. Имеет опред цель и осущ по опред плану. Считается наиболее субъективным, т к результаты зависят от личности кор- и респон­дента .

**Билет №5**

**Понятие психики.**

Традиционно психика опред-ся как св-во жи­вой мате­рии отражать своим состоя­нием окр мир. Пси­хика – вирт сжатие природы, отра­жение объектив­ного мира. Мир -> отраж система -> нервная отраж система.

Отраж псих явление: псих отражение не явл-ся зер­кальным мех кооперированием мира. Псих отобра­же­ние сопровождается отбором инфы, кот подвер­гается специфич обработке. Псих отображение – субъектив­ное избират отражение объект мира. Псих св-ва явл резу­льтатом нейрофизиологич деят-ти мозга, од­нако содержат в себе хар-ки внешних объек­тов. Психика – системное качество мозга, реализуемое через много­уровневые функц системы мозга, кот формир-ся у чел в про­цессе жизни и овладения им исторически сложи­вшимися формами деят-ти и опыта чел-ва через собств акт деят-ть. Т о, психика чел включает в себя 3 составляющих внеш­ний мир, природу, её отражение

**Билет №6**

**Теории.**

В наст время имеется неск теорий, пытаю­щихся объя­снить психику: 1) *теория нейро­физиологич.* Осн по­ложения: психика тесно связана с деят-тью мозга; психику нельзя просто свести к нерв систе­ме, возмо­жно, психика имеет свой субстрат 2) *тео­рия то­жде­ства*: псих процессы по своей сути есть психологич 3) *теория психофизиологич па­раллеле­лизма*: псих и физ составляют 2 ряда явлений, кот соответствуют друг другу, но вместе с тем никогда не пересекаются и не влияют друг на друга. Отсю­да предполага­ется нали­чие души, кот связана с те­лом, но живёт по своим за­конам 4) *теория единст­ва:* псих и физ процессы воз­никают одновре­менно, но качественно различны 5)совр представления: псих явления соотносятся не с отд структурами мозга и не с отд нейрофи­зиологич процессами и явл системным каче­ством мозга, реали­зуемые через многоуров­невые функц системы мозга.

**Билет №7**

**Структура психики**

Осн формы проявления психики: 1) про­цессы а)познавательные: ощущение, воспри­ятие, память, мышление, воображение, речь, внимание б) эмоцио­нально-волевые: чувства, воля 2) состояние: творч подъём, устойчивый интерес, апатия, угнетённость 3) св-ва лич­ности: темперамент, хар-р, способности, тип личности, направленность личности (ценно­стная ори­ентация). Сущ-ет специфич (физ восприятие) и неспе­цифич путь передачи инфы (подключает эмоции, воз­буждает кору). Обычно выделяют 3 группы псих явл-ий, а именно псих процессы, псих состояния, псих св-ва. Псих процессы – динамич отра­жение действитель­ности в разл формах псих явл-ний. Псих процессы вы­зываются как внеш воздействиями, так и раздраже­ниями нерв системы, идущими от внутр среды ор­га­низма. Все псих процессы подразделяются на позна­ват (ощущения и восприятие, пред­ставления и память, мышление и воображе­ние), эмоц – активные и пас­сивные пережи­вания, волевые – решение, исполнение, воле­вое усилие и т д Под псих состоянием следу­ет понимать определившийся в данное время относи­тельно устойчивый уровень псих деят-ти, кот прояв­ляется в повыш или пониж ак­тивности личности (бы­вают общее психоло­гич состояние и эмоц сост-я). Под псих св-вами чел понимают устойч образования, обеспеч опред кач-количетв уровень деят-ти и пове­дения, типичный для данного чел. Псих св-ва не сущ-ют вместе, они синтезир-ся и образуют сложные структурные образо­вания личности, к кот н/отнести: жизн пози­цию личности, темперамент, способности. Хар-р.

**Билет №8**

**Развитие психики**

Имеется 2 подхода на развитие психики: 1)материалистич и 2)идеалистич. **По 2ому** в мире сущ-ет 2 начала матер и идеальное. Они независимы, вечны и несводимы друг к другу. Они взаимодейст­вуют между собой, но тем не менее развиваются по своим зако­нам. Психика не есть св-во живой материи и не есть продукт её развития. Они как и мате­рия имеют высшие и низшие формы разви­тия, свои зако­ны и свои движущие силы. **По 1ому** психика возникла в рез-те эволюции материи. Вся материя имеет св-ва отражения, т е способность отвечать на воздействие среды. Форма ответа – это движение. Формы отраже­ния живой материи: 1) *раздражи­мость* – способность живого организма реа­гировать на биологически зна­чимые стиму­лы. Простейшая форма отражения. При­мер: тропизмы 2) *чувствительность* – появл с нерв­ной системой. Потом формируется ак­тивный образ жизни. Это биологич признак возникновения психики. Возникает способ­ность к обучению 3) дифференциа­ция – по­явление ганглий – скопление нервных клеток 4) инстинкты – врождённая неизменяемая форма по­ведения , одинак у особей опред вида. Это алгоритм реакций в ответ на раз­дражители. И зафиксированы в мозге в виде жёстких программ поведения, кот пере­дают­ся по наследству. Различают 3 уровней: низ­шие, средние (самосохранение, продолжи­тельность рода, альтруизм, исследоват и, ли­дерство, свобода, сохра­нение достоинства) и высшие (вера, надежда, любовь, смирение, сострадание, воздержание, щедрость, спра­ведливость). Низшие и, если получают ак­цептуацию, то в обыденной жизни их наз-ют отриц чертами хар-ра: гордость, тщеславие, зависть, скупость, уныние, гнев, блуд, чрево­угодие. 5) навыки – в основе форми­рования – динамич программы 6) сознание – накоплен­ный опыт формирует динамич программу поведения, кот корректирует жёсткую про­грамму – так возникает интеллектуальная деят-ть.

Т о развитие психики происходит в неск эта­пов (пове­дение) 1) элементарная чувстви­тельность: и, врождён­ные формы реакции 2) предметное восприятие: навы­ки, поведения формир-ся в рез-те индивид опыта 3) отра­жение межпредметных связей: интеллекту­альное поведение.

**Билет №9**

**Мозг и психика.**

Нерв система состоит из 2 больших отделов: ЦНС и периферич нс (соматич и вегетатив­ный: пара- и сим­патич). ЦНС содержит спинной и голов­ной(продолговатый, сред­ний, промежуточный, боль­шие полушария, мозжечок) мозг. Соматич отдел регу­лирует скелетную мускулатуру, а вегетат – работу жизнеобеспеч систем. Парасимпатич – дви­гат функ­ции. Симпатич – регуляция обмена в-в. ЦНС начина­ется со спин мозга: провод­никовая и рефлекторная. Продолговатый мозг - нах-ся в головной коробке, продолжа­ет ф-цию спин мозга. Средний мозг: рефлект и проводник ф-ции выполняет простейшие рефлексы. От сред мозга выходят нервы, ре­гул мышцы глаз и лица. Там наход-ся пер­вичные зрит и слух центры. 2 системы пере­дачи и: специфич н с и в основе сред мозга и частично-продолговат – ретикулярная фор­ма­ция – сеточка Регулят деят-ть регулирует и активирует кору головного мозга. В таламич обл-ть приходит вся инфа из сред мира, про­исходит оценка инфы. Ото­бранная инфа (значимая, интересная, новая, необыч­ная) идёт в кору голов мозга. Гипоталамус участ­вует в формировании эмоций. Кора гол мозга неравнозначна. Лобная часть: программные ф-ции, затылочная – зрит центры, височная – центры слуха, речи и память. Мозг ассимет­ричен в выполнении своих ф-ций: в лев части происходит разложение инфы на части, не м/интегрировать инфу в образ. Пр полуша­рие – эмоц окраска инфы, производится идентификация с этало­ном и создание обра­за.

**Билет№12**

**Осн положения бихевиоризма.**

Основоположник амер Уотсон. Датой рож­дения явл-ся публикация в 1913г статьи «Психология с точки зрения бихевиориста» в научном псих журнале «Пси­хологич обозре­ние». Предмет психологии с т зр бих-ма - по­ведение, понимаемое как совокупность на­блю­даемых мышечных, железистых реакций (R) на внеш­ние стимулы(S). Задача психоло­гии – понять и объяс­нить поведение без субъект категорий. Объяснить по­ведение следует по 3 направлениям: 1)описать пове­дение 2)выяснить те физич силы, о кот оно зависит 3)установить связи между стимулом и поведением (стимул порождает реакцию). Методом исследований явл-ся поведенч экс­перимент. Сыграл опред роль в теории ме­неджмента и в рекл продукции.

**Билет №13**

**Осн положения гештальтпсихологии.**

Возникло в Гермении в 1 четверти ХХв и выдвинув­шее в кач-ве осн объяснит принци­па психологии це­лостное объединение Эл-тов психич жизни, несводи­мое к сумме сос­тавляющих, - гештальт. Гештальт – образ, структура. Представители: Келер, Вертгай­мер, Дункер. Стимул напря­мую не вызывает реакцию (S->0->R). У каж­дого из нас имеют­ся эталонные образы. Т рассматр соотноше­ние целого и части в фор­мирова­нии психики. Психика – целостное образование разл сос­тавляющих частей (ощущений). Эта Т внесла оп­ред вклад в по­нятие механизма познават процесса. Содер­жание зрит, слух и др ощу­щений явл более пол­ным, чем их образы, вы­раженные в поня­тиях и воз­никшие в психи­ке. В формирова­нии психики опред роль иг­рают не отд ощу­щения, а их взаимосвязь, фор­мир образ, предметы или явл-ния. Соз­данный образ в свою очередь влияет на хар-р протекания ощущений.

**Билет №14**

**Осн положения психоанализа.**

Основоположник – Фрейд. Есть теория и ме­тод пси­хоанализа. Фрейд впервые отметил, что психика чел структурна и состоит из без- , сверх- и сознат (интуи­ция). У каждого чел активность этих 3 выражена не в одинак сте­пени. Все они развиваются, обогащаются и тренируются. Подсознание – хорошо автома­тизир на­выки, глубоко усвоенные нормы. Подсоз-ие защищает сознание от изм-ний ра­боты. Сознание оперирует зна­нием, кот м/быть переданы другим. В сверхсозн-ие без контроля сознания возникают новые связи. Фрейд выделил 2 инстинкта, регул поведе­ние: самосохране­ние и секс и или либидо. Бессознат насыщено энерги­ей либидо, слепо­го и, не знающего ничего, кроме принципа удовлетворения. Сознание в силу запретов общ-ва препятствует этому и энергия либидо ищет обходные пути, прорываясь в сознат или телесные действия (эйфория) – создание худ образов в сновиде­ниях. Т о в псих реак­циях чел ничего случайного нет, всё причин­но обусловлено.

**Билет №15**

**Осн положения когнитивной психологии.**

Когнито (знание). Это направление возника­ет с разви­тием инфы. Основоположник – амер Келли. Гл источ­ником развития лично­сти явл среда, соц окружение. Осн положе­ния: 1) чел – система по восприятию и пе­ре­работке инфы 2) каждый чел воспринимает и интег­рирует внешний мир через свой внутр (конструкты) 3) восприятие, мышление, па­мять, речь, межличностные отн-ия опред-ся конструктами примерно также, как устройст­во организма генотипом. Конструкты функ­ционируют по признаку дихотамии. Конст­рукты из­меняются под влиянием опыта, т е чел развивается в течение жизни. Конструк­ты есть основополагающие, т е наиболее часто употребляемые, и периферийные.

**Билет №16**

**Осн положения гуманистич психологии.**

Сформировалась в 1950-1960-е гг., предме­том изуче­ния кот явл уникальная, целостная личность чел. Ос­нователи: Маслоу и Род­жерс. Сторонники считают, что каждый чел м/самоактуализироваться, но не каж­дый это умеет. Поэтому задача общ-ва создать соц усл-ия, в кот каждый чел мог бы раскрыть свои воз­можности. Цель жизни – реализовать весь свой врож­дённый потенциал, быть «полностью функционирую­щей личностью», т е человеком, кот использует все свои спо­собности и таланты, реализует свой потенци­ал и движется к полному познанию себя, своих пере­живаний, следуя своей истинной природе. В наст время гуманистич. Психоло­гия превратилась в обл-ть практич психоло­гии.

**Билет №17**

**Информац-энергетич модель психики.**

Особенности: 1)чел – система по восприятию и пере­работке инфы 2) организм чел фунци­онирует по зако­нам бытия 3) для норм функ­ционирования организма необходимо под­держивать состояние целостности (баланс организма и внешней среды). Целостность ор­ганизма определяет наше функц состоя­ние, здоровье 4)причина нарушения психо­логич баланса – это ЭГО (в пер сознание). Эго отличается от Я, я - это природа, а эго по­стоянно нуждается в признании и поддер­жке. Согласно этой модели любая мысль или дей­ствие вы­зывает каскад реакций в окр мире 5) мозг явл мощным энергетич генера­тором 6) сознание организовано на принци­пах, сте­реотипах. Стереотип – это шаблон, за­щищает мозг от избыточной неупорядоч инфы. Вся­кий прорыв стереотипа приводит к наруше­нию ба­ланса сознат-го и бессознат-го. У чел возникает со­стояние тревоги, беспо­койства, транса. В таком со­стоянии чел вну­шаем 7) бессознат – пространство, где про­исходит взаимодействие инфы. Здесь фор­мир-ся инс­тинкты, желание, влечение. Не прорвавшиеся в сознание импульсы устрем­ляются к нему обходными путями (посредст­вом снов, ого­ворок, движений). Бес­сознат имеет структу­ру: коллективное бессознат и ин­дивид бес­сознат. В бессознат отсутствует ф-ция вре­мени, время явл-ся его функцией и сущ-ет в сознании. Коррекция бессознат: эмоции, связ с событиями, ко­дируются моз­гом в виде не­кот информац матриц. Усиле­нием воли м/вывести инфу на уровень созна­ния и изме­нить к ней отношение. Человек—система, кот м/рассчитать, прогнозировать. На чел оказывают, оп­ределяют карму: влия­ние рода, сила поведения, сила воли.

**Билет №25**

**Понятие и структура личности.**

Чел хар-ся неск понятиями: человек-инди­вид, инди­видуальность, личность. Чел – вид животного. Инди­вид - каждый в отдельности чел. Каждый чел индиви­дуален и неповто­рим. Личность – чел, проявляющийся в об­ществе. Формирование чел как личности на­чина­ется ещё внутриутробно (по одной вер­сии – Гроф), с первых дней жизни – класси­ки. Понятие зрелой лич­ности – личность, кот имеет свою неподдельную т зр на эти или иные явл-ия жизни. Зрелость зависит от опыта (примерно 33 года). Структура лично­сти

Психич процессы – воображение, ощущение, воспри­ятие. Темперамент – явл биологич, характер – соц. Опыт и знания основаны на 2 предыдущих, но зависит от соц факторов. Направленность – ценности, жизн позиция личности.

**Билет №26**

**Темперамент. Механизмы, лежащие в его основе.**

Темперамент (в пер с лат – смесь, соразмер­ность) – индивид особенности чел, опред ди­намику протекания его псих функций и по­ведение. Под динамикой пони­мают темп, ритм, продолжительность, интенсивность псих процессов. Темперамент – биологич ос­нова, на кот формируется личность, как соц явление. Выделя­ют 4 типа темперамента: хо­лерик (желчь), сангвиник (кровь), флегматик (слизь), меланхолик (меланин, чёрная желчь). Создатель учения о Т Гиппократ. Он считал, что люди различаются соотношением 4 жид­костей организма: крови, желчи, слизи и чёрной желчи. *Представления о Т* Гиппокра­та получили час­тичное подтверждение в совр эндокринологич иссле­дованиях. По мнению Лесгафта, в проявлении темпе­рамента лежат св-ва кровообращения:толщина и упру­гость стенных сосудов, диаметр их просвета, строение и функции сердца. Кант выделил 2 группы: темпера­менты чувств (сангв, ме­ланх) 2) действия (хол, флег­мат). Совр. Представления о Т: согласно концепции о 4 структур в формировании потребностей и поведении ведущая роль принадлежит след 4 структурам: кора гол мозга, гипокамп, гипо­таламус, миндалины. Пред­полагается также, что функц особ-ти этих 4 структур лежат в основе индивидуальности. Если в обработке инфы преобладает гипоталамус и лобная кора – холе­рик, миндалины и гипокамп – ме­ланхолик, гипотала­мус и гипокамп – сангви­ник, миндалина и лобная кора – флегматик. Выделяют 2 подструктуры: 1) миндали­ны – гипоталамус – потребностно-мотивац струк­тура (интроверт) 2) кора – гипокамп – ин­формац структура (экстраверт). От соотно­шения этих подструктур зави­сит экстра- и интроверсия.

**Билет №27.**

**Холерический темперамент.**

+-+ . Сильный неуравновешенный тип лич­ности. Если в обработке инфы преобладает гипоталамус и лобная кора – холерик. Он имеет точные доминирующие цели и интере­сы, его действия, направлены на преодоление тех или иных препятствий, на достижение цели. Че­ловек быстрый, порывистый, спо­собный отдаваться делу с исключит страст­ностью, но не уравновешен­ный, склонный к бурным эмоц вспышкам, резким сменам нас­троения. Высокая работоспособность нерв сис­темы, м/работать долго, с высокой отда­чи. Он от­носится с энтузиазмом к той деят-ти, кот ему нравит­ся. Он не любит контроля, чтобы его хвалили (кон­тролировать м/только результат). Преобладает гнев, ярость, агрес­сия. Взаимоотношения с людьми: он прямой, категоричный, часто конфликтный. У холе­рика возбуждение сильнее торможения. Не носит долго гнева. Пётр I, Пушкин, Суворов, Павлов, Жири­новский.

**Билет №28.**

**Сангвинистический темперамент.**

Сильный, уравновешенный тип личности. Преоблада­ет гипоталамус и гипокамп. Чёт­кие доминанты: от­крытый, живой, подвиж­ный, быстро отзывающийся на окруж собы­тия, сравнительно легко переживает неу­дачи и неприятности, любознательный, домини­руют положит эмо­ции. Сильная нервная сис­тема, высокая рабо­тоспособ­ность. Душа общ-ва, преобладают поло­жит эмоции. Рас­судит человек, холодное внима­ние. Думает одно, а говорит другое (хоро­шее). Лермон­тов.

**Билет №29.**

**Флегматический темперамент.**

+- Нервная система инертная. Преобладает миндалина и лобная кора. Хорошо сбаланси­рованные потребно­сти, без выделения доми­нанты, тяготеет к положит эмоциям. Высокая работоспособность, однако мед­ленно вос­принимают инфу, медленно обрабатывает и выполняет. Доминирует подкорка, закрытая и сист. Воспринимает блоками, материал очень хорошо сис­тематизирован. Настойчи­вый и упорный. Работа каче­ственна, труже­ник жизни. Медлит, невозмутимый че­ловек с устойчивыми стремлениями и более или ме­нее постоянным настроением, со слабым внешним выра­жением душевных состояний. С людьми: равнодуш­ный, но если возникает негатив—это надолго. Кры­лов, Кутузов.

**Билет №30.**

**Меланхолический темперамент.**

- Слабый тип. Преобладают миндалины и ги­покамп. Из множества событий трудно выде­ляет доминирую­щие. Отсюда реагирует на широкий круг проблем сл-но нерешитель­ность, бесконечные колебания, высокая чув­ствительность, тяготеет к обороне, чувства страха, растерянности. Не м/развивать высо­кую и длит рабо­тоспособность. Ему нельзя менять работу. Легко ра­нимый, склонный глубоко переживать даже незначит неудачи, но внешне вяло реагирует на окружающее. В общении: замкнутые, не­общительные. Они ни во что не верит, всё боится, во всём видит недоброе, злое. Чай­ковский, Гоголь.

**Билет №31.**

**Соционика как наука.**

Соционика—это наука, заним-ся изучением способов обмена инфой между людьми. По мнению учёных, со­ционика м/не только опи­сывать, но и прогнозировать поведение чел, а знание её законов позволит понять суть соц-эк межгос и межличностных отн-ий. Знание законов соционики м/оказаться полезным при реше­нии сугубо практич задач, формир устойчивых кол­лективов, решение сем про­блем, проблемы воспита­ния детей. Социони­ка м/спрогнозировать какие отно­шения сло­жатся между чел и окружающими. Юнг ус­тановил, что социотип – совокупность псих качеств проявл-ся в одинаковом образе мышления и поведе­ния. Социотипы отлича­ются друг от друга способами восприятия мира и способами обработки инфы.

**Билет №32.**

**Модель Юнга.**

Социотип

Экстраверсия интроверсия рац(I) иррац(P) рац иррац мышлениеTощущенияS мышлениеощущения эмоцииF интуицияN эмоции интуиция \_\_ - деловая логика (выгода, эффективность, целесообразность, технология)

\_\_ - структурная логика (умозрит структура, система, теория, стратегия)

\_\_ - этика эмоций (открытое эмоц воздейст­вие, непо­средств эмоц реакция)

\_\_ - этика отношений (отнош между людьми, вопросы долга, чести)

О – волевая сенсорика (акт действия, экспан­сия, вла­дение пространством)

О – сенсорика ощущений (гармония пр-ва, ощущение удобства, самочувствие)

\_\_ - интуиция возможностей (способность оценивать внутр содержание, потенц воз­можности объекта)

\_\_ - интуиция времени (предчувствие, прог­ноз, спо­собность улавливать динамику раз­вития, поэтич фан­тазия, мистич чувство).

**Билет №35.**

**Рац и иррац стиль поведения.**

Рационалы – люди с аналитич складом ума, хар особ-тью обработки инфы явл выделение наиболее значи­мых признаков воспринимае­мой инфы. Они ориенти­руются на нормы, объективные ценности. Их поступ­ки обдума­ны и живёт по принципу «7 раз отмерь».

Иррационалы – синтетич склад ума, целост­ное нерас­членённое восприятие мира. Люди с преимуществен­но образным типом мышле­ния. Если рац интересует прежде всего при­чинно-следств отн-ия, то иррац – чувствен­ность: образы и чувства. Речь иррац насыще­на сравнениями, образами, метафорами. Синтетич склад проявляется в импульсивно­сти поступов, эмо­циональности, поведение не явл результатом предше­ствующего анали­за, а рез-том сложившихся эмоций. Иррац типы доминируют процесс восприятия (ин­туи­ция и ощущение), поэтому поведение ос­новано не на разуме, а на ощущениях; не лю­бят правила, нормы.

**Билет №37.**

**Тип личности и стили управления.**

Классич стиль управления подразделяется на авто- и демократич. В силу типологии лич­ности мы польз-ся теми или иными стилями управления.

Автократический

приказывающий продающий

ESTJ ESTP ISTJ ISTP) (ESFJ ESFP ISFJ ISFP)

Демократический

участвующий делигирующий

INTJ INTP ENTP ENTJ ENFJ ENFP INFJINFP

Каждый менеджер в зависимости от его типа личнос­ти тяготеет к тому или иному стилю управления. Со­циоанализ позволяет провес­ти чёткую дифференциа­цию разных стилей: 1)менеджеры с разными призна­ками *логики (Т) и сенсорики (S)* в большей степени исп-ют волюнтаристич методы рук-ва. При этом уде­ляют внимание матер стимулам для своих работников 2) *этики(F) и сенсорики(S)* как сильных качеств гово­рит о меньших автори­тарных склонностях, больше гибкостив управлении, склонность к популизму, ори­ен­тация на соц программы в ущерб пр-ву 3) *ло­гика (Т) и интуиция (N)* в кач-ве доминиру­ющих признаков менеджеров побуждает его отдаватьвсе свои силы це­лям предприятия. Такие руководители ценят людей за их уме­ние выдвигать ценные идеи и предложения. Сам склонен консультироваться с этими людьми при выработке управленческих ре­шений 4) *этика (F) и интуиция (N)* менеджер доверяет своим подчинённым, пренебрегает контролем дисциплины, делегирует боль­шинство своих полномочий заместителями и не умеет вести конкурентную борьбу на рынке. Самым лучшим руководителем явл-ся приказывающий.

**Билет №38**

**Тип личности и формирование команды,.**

Для решения проблем рук-ва с т зр социоти­ки рук-во д/представлять собой двойствен­ную структуру. Эта структура хорошо рабо­тает в странах Запада, где про­цессом руково­дит специалист, а обеспечиванием дела - ме­неджер. с т зр социотики, такая структура опти­мальна при отношениях дуальности, ак­тивации, полу­дуальности, соц заказа, дело­вых и квазитождеств ме­жду менеджером и специалистом. Эффективно рабо­тают пары с отн-ями активации, иногда при этом дуа­ль­ные отн-ия ставятся на второе место. Это объясня­ется сходством партнёрор по шкалам экстра- и интро­версии. В истории: Маркс и Энгельс (ENTP-ESFJ), Ленин и Троцкий (ESTP-ENFJ), Бухарин – Сталин (INFP-ISTJ). Лидеры SP – сенсорный и рац тип, живут по принципу «и здесь, и сейчас». Наилучший руково­дитель в усл риска. Руководители ли­шены сентимен­тальности, романтизма, прак­тичны и здравомыслящи, непунктуальны; от­сутствует планирование, организа­ция м/нести ущерб из-за отсутствия детально разрабо­танного плана развития. Он м/возглавлять организа­цию, если его замес­тителями явл-ся NT или SJ. Лиде­ры SJ (ло­гика) - жёсткий лидер, организация стабиль­на, планомерна и надёжна. Надёжный парт­нёр, серъ­ёзно относится к мат ресурсам, тра­дициям и обычаям, но в орг-ции м/процветать бюрократия. Его замести­тели: SF, NF. Руководители NT: люди, способные планировать, умение беспристрастно менять сложив­шийся порядок, гибкие по содержа­нию и жёсткие по форме. Зам: SF. Руководи­тели NF: ориентирован на межличностные отн-ия, стремится всегда быть прият­ным и полезным. Зам: NT, SJ.

**Билет №36.**

**Тип личности и профессиональная ориен­тация.**

ESTJ, ESTP, ISTJ, ISTP – практики. Будучи логиками (Т), они ориентированы на объек­тивные законы, а сенсорика (S) проявляется в том, что они восприни­мают мир конкретно; реалисты, практичные люди. Их деят-ть наи­лучшим образом проявляется в областях, где св-ва S и T востребованы: сфера пр-ва, ар­мия, си­ловые структуры, спорт. ESFJ, ESFP, ISFJ, ISFP – со­циалы. Ведущий блок занят этикой F и сенсорикой S. Именно он опреде­ляет их соц направленность. Все они эмоци­ональны, хорошо разбираются в настроени­ях других людей, легко идут на компромиссы ради хороших отношений. В тоже время они реалистичны (S). Мат ценности и благосос­тояние играют в их жизни большую роль. Слабые функции: интуиция и логика. Поэто­му они реалисты, а не мечтатели. Часто вме­сто того чтобы обдумать ситуацию, идут на пово­ду у эмоций. Сл-но им трудно действо­вать в сфере пр-ва. Социалы м/реализовать себя в гуманит области с практич уклоном: медицина, преподават обл-сть. INTJ, INTP, ENTP, ENTJ – исследователи. Сильные функции: логика, интуиция. Будучи Т, все 4 типа ори­ентированы на объективную реаль­ность, а с др сторо­ны желают всё анализиро­вать. Интуитивность N спо­собствует разви­тию желаний проникнуть в самую суть про­блемы и явлений. В каждую деят-ть они вно­сят эл-ты творчества. Слабые функции: сен­сорика ска­зывается на том, что мат ценности имеют меньшее значение, чем идеи. Слабая этика (F): они слабо ощу­щают оттенки отно­шений между людьми. Совершен­но проти­вопоказана жёстко регламентир работа. По­казано: научно-исследоват работа, руководи­тели. ENFP, ENFJ, INFP, INFJ – гуманитарии. Сильные функции: этика F и интуиция N. Сильная интуиция настраивает на мечта­тельность. Интерес к необычно­му порождает склонность больше к теории, чем к практике. Сильная F эмоциональность, хорошо разби­раются в людях. Слабые: S и Т, сл-но прак­тичность, логич задачи решаются с трудом. Противопоказания: произв деят-ть, строит работы, хоз профессии, бухгал­теры, армия, силовые структуры. Показано: гуманит дис­циплины, искусство.

Бухгалтеры: рац, планирование: SJ.

Снабженцы: ISFJ, но если в системе снабже­ния нужен контроль и порядок, то ISTJ. Если криминал, то ESTP.

# Билет №10

# Виды эмоций и механизмы их возникно­вения.

В процессе эволюции животного мира появилась особая форма проявления отражат ф-ции мозга – эмоции (от лат emovio – возбуждаю, волную). Они оражают личную значимость внеш и внутр стиму­лов, ситуаций, событий для чел, т е то, что его волнует, и выражаются в форме пережи­ваний. В психологии эмоции опред-ся как переживание чел-ком в данный момент своего отношения к чему-либо (к наличной или будущей ситуации, к др людям, к самому себе). Помимо этого эмоция исп-ся в шир смысле, когда под ней имеют в виду целостную эмоц реакцию личности, включ не только психич компонент – переживание, но и специфич физиологич изменения в организме, сопутствующие этому переживанию. В этом случае м/говорить об эмоц состоянии чел-ка. Эмоции имеются и у животных, но у чел-ка они приобретают особую глубину, имеют мн-во оттенков и сочетаний. Нем ф-ф Кант делил эмоции на стенич (сила), повышающие жизнедеят-ть организма, и астенич, ослабля­ющие её. Эмоции также делятся на положит и отриц. Филогенетиче­ски наиболее древним явл-ся переживания удо­вольствия и неудовольствия (т н эмоц тон ощуще­ний), кот направляются поведение чел и животных на сближения с источником удовольствия и на избегание источника неудо­вольствия. В головном мозге имеются центры удовольствия и неудоволь­ствия, возбуждение кот даёт соответствующие переживания. Симонов выделяет смешанные эмоции, когда в одном и том же переживании сочетаются и положит о отриц оттенки. В зав-ти от личностных (вкусов, интересов, нравств уста­новок, опыта) и темпераментных особенностей людей, а также ситуации, в кот они находятся. Одна и та же причина м/вызывать у них разные эмоции. Эмоции различаются по интенсивности и длительности, а также по степени осознан­ности причины их появления. В связи с этим выделяют настроения, эмоции, аффекты. Имеются несколько теорий, почему возникают эмоции Симонов – эмоция появляется вследствие недостатка или избытка сведений, необходимых для удовлетворе­ния потребностей. Степень эмоцион напряжения опред-ся силой потребности и величиной дефици­та инфы, необходимой для достижения цели.

## Билет №11

**Функции эмоций.**

Отражат-оценочная эмоции дают субъективную окраску происходящему вокруг нас и в нас самих. Т е на одно и тоже событие разные люди м/эмоционально реагировать совсем различно. Помогают оценивать не только прошедщие или происходящие сейчас действия или события, но и будущие, включаясь в процесс вероятного прогно­зирования. Управ­ляющая – управление поведени­ем чел, влияют на принятие решений, мотивацию, работоспособность. Защитная – связана с возник­новением страха, предупреждает о реальной или мнимой опасности, защищает от гибели. Мобили­зующая – мобилизация резервов чел за счёт выброса в кровь доп кол-ва адреналина. Компен­саторная – возмещение инфы, недостающей для принытия решения или вынесения суждения о чём-либо, при сталкновении с незнакомым объек­том придаёт окраску в связи с его схожестью с ранее всречавшими объектами, помогает выйти из тупика, когда он не знает, что делать. Санкциони­рующая – разрешает действия какие-либо или нет. Сигнальная – воздействие чел или животного на др живой объект, помогает взаимопони­манию при общении, предупреждает агрессию. Деорганизу­ющая – страх м/разрушать поведение чел, связан­ное с достижением какой-либо цели, вызывая ступор, отказ от выполнения задания, или злость – тупо повторяет одни и теже действия без рез-та.

**Билет №18.**

**Модель обработки инфы.**

Инфа передаётся 2 путями: специфич (первое впе­чатление) – по этому пути передаются физ хар-ки стимула. Спец идёт через спинной продолговатый мозг, прямо к коре гол мозга. Неспецифич – от него зависит точность и объём восприятия, на нём формир-ся подключение эмоций, эмоц обработка инфы. Когда мы не успеваем выработать отноше­ние (в силу скорости) идёт зомбирование. Спец путь связан с анатомо-физиологич устройством нерв структур, относящихся к данному анализато­ру. Неспец идёт через ретикулярную формацию, волокна кот начинаются от спин мозга и закан­чив-ся в неспец ядрах таламуса. В отличие от импуль­сов, идущих по спец пути проведения возбужде­ния, импульсы, поступающие в ретикулярную формацию, многократно отражаясь, передают не специал инфу, связ, связ с тонким различением св-в предмета, а регулируют возбудимость корковых клеток, заканч-ся в коре синапсами неспецифич волокон. Неспециф путь передачи импульсов выходит на все слои коры гол мозга и служит для оказания на неё тонизи­рующих, активизирующих влияний. Проведение возбужде­ния по неспециф пути хар-ся изменением фоновой ритмики коры, кот наступает с некот опозданием после ответа коры на специф возбуждение. В передаче активи­зирующего влияния на корковые нейроны участ­вуют все составные части ретикулярной системы – стволовая и таламич, отлич-ся по хар-ру своего действия. К этим отделам на разных уровнях отходит спец коллитералии, так что изолирован­ное нарушение одной системы не исключает действия другой. 2 раздела ЦНС специф и неспе­циф выполняют разл роль в регуляции чувствит рецепторов. Специф более влияет на адаптац, а неспециф на ориентировочные рефлексы.

**Билет №19.**

**Ощущение и его роль в формировании дея-ти.**

Ощущение – отражение св-в предметов объект мира, возникающего при их непосредств воздей­ствии на ограны чувств. Представители: Вундт, Мах, Авенариус, Сеченов, Ленин, Павлов. Ощу­щение есть действительно непосредст­венная связь сознания с внеш миром, есть превращение энергии внеш раздражения в факт сознания. По своим физиологич механизмам ощущение явл целостным рефлек­сом, объединяющим прямыми и обратными связями перифе­рич и центр отделы анализатора. Сущ-ет классификация, по кот выделяют зрит, слух, осязат и др ощущения. По др признаку м/выделить 3 осн класса ощущений: 1)экстерорецептивные, возникающие при воздейс­твии внеш раздражителей на рецепторы, кот расположены на поверхно­сти тела (они делятся на дистантные (зрит и слух) и контакт­ные (осязат и вкусовые), обонятильные занимают промежу­точ­ное положение; 2)проприорецептивные, отража­ющие движение и относит положение частей тела благодаря работе рецепторов, расположенных в мышцах, сухожилиях и суставных сумках; 3)интерорецептивные, сигнализир с пом спец рецепторов о протекании обменных процессов во внутр среде организма. Ощущения возникают в филогенезе на базе элементарной раздражимости как чувствительность к раздражителям, отражая тем самым объективную связь между биотич и абиотич факторами живой среды. В кач-ве источ­ника знаний чел об окр мире ощущения входят в целостный процесс познания, образуя чувств ткань чел сознания.

**Билет №20**

**Воприятие и его роль в формировании деят-ти.**

1)Субъективный образ предмета, явл-ия или процесса, непосредственно воздействующего на анализатор или систему анализаторов 2)процесс формир-ия этого об­раза. Как образ воприятие есть непосредств отраже­ние предмета в совокупности его св-в, в его объ­ект целостности. В зав-ти от того, какой из анализаторов явл-ся ведущим в данном акте восприятия, различают зрит, слух, осязат, вкусовое и обонятельное. Важную роль во всех видах восприятия играют двигательные ощущения, хотя последние и не всегда от­чётливо осознаются чел. Так зрит В помимо собственно зрит ощущений (цвета, света и т д) включает также кине­стич ощущения, воз­никающие при перемещении глаза (аккомо­дация, конвергенция и дивергенция, перевод из одного положения в другое). Движения, включён­ные в акт В, имеют значение в про­цессах анализа воз­действующих раздражи­телей, уточнении ощущений, их синтезе в целостный образ предмета и его про­странст­венно-врем локализации. Осн св-вами В явл-ся предметность, целостность, константность и катего­риальность. Важной особенностью В явл-ся его зави­симость от прошлого опыта, знаний, содержания и за­дач выполняемой деят-ти, индивидуально-психологич разли­чий людей. Под влиянием этих факторов созда­ётся характерная для каждого чел –пперцепция, обу­славливающая значит раз­личия при восприятии одних и тех же пред­метов разными людьми или же одним и тем же чел в разное время.

**Билет №21**

**Внимание. Приёмы его активизации.**

Это произв или непроизв направленность и сосредо­точенность психич деят-ти. В м/быть непроизв, или пассивным, и произвольным, или активным. В пред­ставляет собой особую динамич хар-ку деят-ти, её не­обход сторону. В связано с направленностью лично­сти в данный момент и при данных условиях. Не­про­изв В – В, вызываемое объектом. Т е внимание само по себе, без старания и воли чел, направляется на объ­ект (например, по­явление нового чел в компании). произв В - В, поддерживаемое усилиями объекта. мы обращаем внимание на объект по собств же­ланию, по просьбе др чел, по необходимос­ти, усилием воли удерживая внимание на объекте в течение некот вре­мени. Под пере­ключением В поним-ся возможность более или менее лёгкого перехода от одного вида деят-ти к другому. Частое переключение В вызывает утомление, особенно когда виды деят-ти сильно раз­личаются между собой. Однако, если чел длит время занят какой-то работой, для него переключение В на др деят-ть м/б отдыхом. Отвлечение В – непро­изв переход от данной деят-ти к другой, хотя первая ещё д/продолжаться. В особенно легко отвлекается при появл-и неожид воз­действий. Воспитание в связано с общим воспитанием личности, с формированием её потребностей, интересов, стремлений и убе­ждений.

**Билет №22**

**Мышление. Приёмы его активной орга­низации.**

Это психич процесс отражения действит-ти, высшая форма творч активности чел. М пос­тольку процесс отражения объектов, по­ско­лько оно есть творч преоь­разование их субъ­ект образов в сознании чел, их зна­чения и смысла для разрешения реал противоречий в обст-вах жизнедеят-ти людей, для образ-ия её новых целей, открытия новых ср-в и пла­нов их достижения, раскрывающих сущность объект сил природы и общ-ва. М – это целе­направленное использование, разви­тие и приращение знаний, возможное лишь в том слу­чае, если оно направлено на разрешение противоре­чий, объективно присущих реал предмету мысли. М – это процессцеле- и планообраз-я, т е идеал преобраз-я способов предметно-чувств деят-ти, способов целесо­образ отн-я к объект реал-ти. Виды мышле­ния: 1) со­держание использ ср-в: наглядное и вербальное, 2) степень соответствия реал-ти: реалистич, идеалистич и эутистич 3) степень новизны и оригин-ти: реподук­тив и творч 4) степень сознат контроля и управл-я: произв и непроизв 5) хар-р протекания: логич и инту­итив 6)мировоззренч позиция: научное и ре­лигиоз 7) хар-р решаемой задачи: теоретич и практич 8) степень развёрнутости: дискур­сивное и интуитивное.

**Билет №23**

**Память, её механизмы и приёмы органи­зации.**

Это форма психич отражения действитель­ности, за­ключ в закреплении, сохранении и последующем вос­прозвед-и чел своего опыта. П обеспечивает накопле­ние впечат­лений об окр мире, служит основой приоб­ре­тения знаний, навыков и умений и их после­дующе­го использ-ия. Сохр-ие опыта создаёт возбможность для обучения чел и развития его психики. П служит необход усл единства психич жизни чел, единства его личности. Наиболее распростр гипотеза о физиологич процессах, лежащих в основе запоминания – гип Хебба о процессах памяти – кратковрем и долговрем. Механизмом кратковрем про­цесса памяти явл ревер­бация электрич им­пульсной активности в замкнут це­пях ней­ронов, а долговрем хранение основано на ус­тойч морфофункц изм-ях синаптич проводи­мости. След памяти переходит из кратковрем формы в дол­говрем посредством консолида­ции, кот развивается при многократном про­хождении нерв импульсов че­рез одни и те же синапсы. Различают осн процессы П: запо­минание, сохранение, забывание и восста­новле­ние. По происхождению разл-ют 3 вида памяти: 1)генетич (хранится в молекулах ДНК), 2)прижизненную (хранилище инфы, кот чел получает от рождения до смерти, 3)промежуточную (между на­следств и при­жизн (импринтинг-запечатление). По хар-ру психич активности: 1)образная – память на представления картин природы и жизни, звуки, запа­хи, вкусы 2)вербальная 3)моторная – запоминание, сохранение, вос­произведение разл движений и их систем. 4)эмоциональная – память на чувства. По хар-ру целей деят-ти и степени волевой ре­гуляции: не­произв (ненамер запоминание, хранение и воспроиз инфы, при отсутствии спец-но поставленной цели что-либо запом­нить) и произв (целенаправл процесс запо­минания). По длит-ти сохранения инфы: 1)мгновенная – связана с энерционностью органов чувств 2) кратковрем – кратковрем-но сохраняется инфа, к кот привлечено вни­мание 3) промежуточная – промеж стадия между кратковрем и долговрем 4) дол­говрем – не ограничена по объёму и времени сохр инфы.

**Билет №33**

**Экстра- и интровертивная личность.**

Т Юнга. Сущ-ет экстраверсия – установка, заключа­ющаяся в том, чтобы наполнить врожд архетипы внеш инфой (ориентация на объект); и интроверсия – ориентация на внутр мир, на собств переживания (на субъ­ект). В каждом чел сущ-ет одновременно и эстра­верт, и инотроверт. Однако степень их выраженности м/б совершенно различной. При экстраверсии откры­тая нерв система, в единицу времени перерабатывает большое кол-во инфы, мотивац энергия находится во вне. При интроверсии закрытая н с , инфа перерабат-ся порциями, мотивац энергия на­правлена во внутрь. Юнг выделил 4 подтипа переработки инфы: мыслит, чувств, ощуща­ющий и интуитив, доминирование од­ного оз кот придаёт своеобразие интро- или экстра­вертивной установке чел. Англ исследова­тель Айзенк предположил, что "интроверсия-экстраверсия" (замк­нутость-общительность) обусловлена функциониро­ванием особой структурой мозга – ретикулярной формации. У интровертов ретикуляр формация обеспе­чивает более высокий тонус коры, и поэтому они избегают контактов с внешним миром, - им не нужна излишняя сенсорная стимуля­ция. Экстраверты, наоборот, тянутся к внеш сенсорной стимуляции по­тому, что у них пониж тонус коры, - их ретикулярная фор­мация не обеспечивает корковые структуры мозга необходимым уровнем корковой акти­вации.

**Билет №40.**

**Механизм интертипных отношений.**

1 канал – самая ведущая ф-ция по обработке инфы, программная ф-ция. 2 канал – осущ-ет программу. 3 канал – альтернативен 2ому. В нём наход-ся слабая энергетика ф-ции. 4 ка­нал – альтернативен 1ому. Сла­бый, но с удо­вольствием принимает помощь от парт­нёра. Если ф-ция 1ого канала экстравертивна, то все остальные – интровертивны, и наоборот.

ENFJ-ISTJ Это дуальные отношения. Самые хорошие оношения между людьми (полного дополнения). Как известно, психика человека ассиметрична, нет таких людей, у которых в одинаковой степени были бы развиты все функции. У каждого из нас самые благоприятные отношения могут сложиться с тем человеком, у которого ассиметрия имеет дополняющий характер. Такого партнера называются дуалом. Инфо от дуала воспринимается как поддержка, готовность облегчить решения задач. Дуал воспринимает дуала как надежного партнера

Рис

ENTP-ISTJ Отношения ревизии. Сильная функция одного выходит на слабую функцию другого, они акссиметричны и являются более тягостными. Особеннно страдает тот, кто испытывает давление на функцию 3 канала. Ревизор, не ощущая давления на себя, может приближаться к ривизуемому на опасно близкое расстояние. Ревизуемый чрезывычайно чувствиетле, все замечания принимает близко к сердцу. Для ревизора эти отношения тоже неприятны. Он не может понять, почему ревизуемый реагирует раздражением, агрессией, слезами. Следует хорошо помнить, что каждый человек сам по сбее стремится быть в хороших отношениях со всеми, однако если встретились ревизор и ревизуемый на близком расстоянии то конфликт неизбежен.

ISTJ- ENFP отношения конфликта. Инфо саомго сильного 1 канал попадает партнеру на 3 самый слабый канал. Отношения не из приятных. Каждого привлекает сильная функция партнера, но при сближении партнеры ощущают сильное давление на свою 3 функцию, и автоматически увеличивают дистанцию. Гармонии в личных отношениях нет, но если люди находятся на далекой дистанции то могут быть нормлаьные отношения.

ENTP-INFP Миражные отношения. Нет дополнения с 1 канала на 4. Это приводит к тому, тчо партнеры поддерживают хорошие отношения в делах не слишком серьезных. Самая слабая функция 4 канал остается без поддержки. Поэтому партнер воспринимается как хороший человек, но легкомысленный, однако в семейных отношениях это могут быть благоприятные отношения

INTJH-ENTP Зеркальные отношения. Выхода на слабую функцию нет. При таком взаимодействии активный обмен информации по сильным функциям. ТО, очем говорит и размышляет 1 делает 2, сильные функции не выходят на 3 канал, поэтому конфликты маловероятны

INTJ-ISFJ – Отношения Супер-Эго В связи с тем, что в первых каналах стоят разные функции, интересы партнеров совершенно различны, общение затруднено. Они не могут положиться друг на друга и часто возникают конфликты.

ISTJ-ISTJ- Отношения тождества. Это отношения людей с одинаковыми соционическими типами. В их инфо каналах действуют идентичные функции, поэтому инфа легко передается от одного к другому. На одинаковые раздражители одинаковая реакция. Оба сильны и оба слабы в одних и тех же областях, так что поддерживать друг друга не могут

ESFJ-ISFJ Полная противоположность. Люди успешно обмениваются инфой, когда у низх есть общие каналы коммуникации. В данной ситуации тождественных функций вообще нет. В одинаковых каналах стоят одинаковые, но противоположные поверхности функции. Это приводит к тому, что партнеры стморят на одинаковые проблемы с разныъ сторон. Общение поверхностное, разговоры ведутся на разных языках, очень трудно быть вместе, никак не удается скоординировать свои действия. Такие партнеры в начале знакомства привлекают друг друга своей загадочностью . Согласия в таком браке нет, отношения напряжены, супруги на грани развода.

INFP- ISTJ Отношения активации- очень благоприятные (особенно в денежных отношениях) сильная функция 2 канал каждого из партнеров активизирует 4 функцию партнера. Отношения симметричны, благоприятны, но могут оуставалть друг от друга из-за разных ритмов (иррациональный- рациональный)

INFJ-ENFJ Полудуальные. По 1 и 4 каналу они такие же как и дуальные, но нет компенсации по 2 и 3, поэтому полной компенсации нет и может наступить разочарование.

INTP-INFP Родственные отношения. Оба партнера с одинаковыми сольными функциями 1 канала. Они похожи, одинаокво воспринимают мир, но нет компенсации с 1 кнаала на 4, поэтому помочь особенно они друг другу не могут, но в деловой активности эти отношения могут быть благоприятны, а если нет общих интересов, то эти отношения могут быть неприятны, резки, раздражающи

INFP-ISFP- деловые отношения спокойные, ровные. Если интересы совпадают, то возможна помощь с 1 на 4 канал, хотя функции несколько разные. Выхода сильной функции на 3 кнаал нет, поэтому конфликты мало вероятны

ENFP-ENFJ Отношения квазитождества. Связь идет по слабым фнукциям с 3 на 4 кнаал. Сильным функциям слабая коммуникация. В результате партнеры могут что-то обсуждать, но из трудных ситуаций выходят каждый сам по себе. Конфликты редки.

INFP-INTJ Отношения социального заказа. Отношения ассиметричны, один из них заказчик INFP и подзаказный. Функция 2 симметричного канала выходит на 4 слабый канал, а у партнера связи идут только по слабым каналам- 3 и 4. Хорошей обратьной связи здесь нет, т.е. обе сильные функции подзаказного не действуют на заказчика. Этим механизмом определяется и характер отношения. Все, что говорит и делает подзаказный, заказчику кажется неважным и не существенным. И наоборот. Заказчик восриниматеся подзаказынм как значимая фигура. Заказчик не склонен считаться с подзаказным видя в нем более слабого партнера, поэтому он стремится покровительствовать ему, руководить, им. В семье эти отношения удовлетворительны только при условии, что подзаказный зантя какой-то деятельнсотью вне семьи. Если же такой деятельности нет, то велика вероятность конфликта и разрыва.

Если взаимоотношения идут по финансовым функциям 1-3 и 1-4 канала, адекватные (например дуальные, полудуальные, конфликтные, ревизии) Если данные отношения идут по каналам 1-2, 2-3, 3-4 то в этих взаимоотношениях факторы воспитания, уровень культуры.

**Билет №34**

**Дихотомия психологических функций и стиль поведения личности.**

Существует 2 пути передачи информации. Специфический: прямо через спинной, продолговатый мозг, прямо к коре головного мозга. По ним передается физическая характеристика стимула. Неспецифический путь передачи информации (образное мышление, интуитивный тип). Отростки от этого специфического пути регулярная формация (сетка со взаимосвязанными клетками)

рисунок

Юнг ввел понятие психических функций. Он выделил 4 основные функции:

* + - 1. ощущения + интуиция= восприятие
      2. логика+ чувства= мышление

Интуиция- это психическая функция, которая передает субъекту информацию бессознатлельным путем )ген интуиции – от отца, от матери – функция интуиции)

Ощущения- это психическая функция, которая воспринимает физические стимулы

Логика- это психическая фкункция, которая переводит инфо в понятийную связь

Мышление- основано на логике, осуществляется по объективным критериям.

Чувства (эмоции) – психическая функция, предающая содержанию ценность, принимая или отвергая )Т- мужская, P- женская. Наличие у человека всех 4 функций дает ему целостное восприятие мира, однако эти функции развиты у человека не в одинаковой степени. Психологические функции почти никогда не имеют равной силы или равной степени развития у одного и того же человека. Если у человека и логика и чувства оказываются на одном уровне, то это признак примитивного сознания.

**46. Самооценка личности. Характеристика уверенной личности.**

На эту проблемы еще в 20 годы обртили внимание После установки, что психосоматические заболевания приходятся на людей с низкой самооценкой. В 40 е годы в США Андра Сальтер основал клинику по профилактере пониженной самооценки. Сальтер дал определение уверенной в себе личности:

* открытость- свои чувства человек называет совими именами и не заставляет патнера догадываться о них.
* Эмоциональность речи (что соответствует открытому, спонтанному выражению своих чувств)
* Конгружнтность поведения и речи (соответствие, если речь сопровождается утверждением о то, о чем говорит и жесты),
* Прямое, четкое выражение своего мнения
* Им не свойственна недооценка своих сил и качетсв, они способны без стесения выслушивать похвалу в свой адрес.

В 70 е годы сформировалося представление об уверенности как комплексной характеристике личности. В этот комплекс входят следующие компоненты:

1.Когнитивные, сознавательные процессы

* + - 1. Эмоциональный компонент (страх, тревожность)
      2. Поведенческий (дефицит навыков социального поведения)

Имеется две точки зрения на просхождение повышенной и пониженной самооценки: физиологическая и социальная. Суть физиологической- в НС преобладает процесс торможения над возбуждением в результате формируется тормозная личноть, которая не способна к открытому, спонтанному выражению своих чувств, желаний и потребностей. Ограничесна в самореализации имеет затруднение в контакте с другими. После рождения человек испытывает влияние семьи, школы, общетсва. Под влиянием семьи общественных структур происходит формирование собственного Я, тоерия Роджерса Я идеальный и Я реальный. Через тот образ, который мы имеем в сбее формируется наше поведение.

**48. Акцентуация характера.**

Характер в переводе с греческого печать. Характер- это совокупность устойчивых индивидуальный особенностей личности, складывающийся и проявляющиеся в деятельности и общении. Характер определяет значимые поступки, а не случайные реакции. Характер рпоявляется в отношении к себе, отношении к другим, к делу, к вещам. Характер формируется в течении всей жизни. По мере того, как формируется определнный стиль жизни, формируется и сам человек. На формирвоание характера оказывает влияние: социально политические и экономические условия, референтные группы (политиков, компания, классы), семья, направленность личности (интересы, цели, убеждения, идеалы). Черты характера: мотивационные, инструментальные. Мотивационные- это те, которые побуждают деятельность- примеры- рационализм, рассчетливость, альтернативные им качества.

Инструментальные- спокойствие, тревожность, сдержанность, импульсивность, переключаемость.

Характер тесно связан с темпераментом. Он развивается на его базе, но темперамент не предопределяет характер. Темперамент определяет только динамические свойства характера. Общим и для темперамента и для характера являются зависимость от физиологических особенностей человека. Классификация характеров: Типология характера предложена немецким ученым Монгардом. Основана на стиле общения человека с окружающими людьми. Монгард считал, что у 50% людей некоторые черты характера заострены, акцентуирвоаны, что при определенных ситуациях приводит к нервным срывам.

Типы акцентцации

Гипертивный- дистимный

Циклоидный- элоптивный

Демонстративный- возбудимый

Застревающий – педантичный

Тревожный- экзальтированный

Интравертивный- экстравертивный

История учения о характере- характерология прогнозирует поведние человека по тем или иным признакам. Оценка характера по датам рождения- гороскоп, по имени. Наука говорит, что связь есть: как только ребенок начинает фиксировать взгляд на тех предметах, которые больше всего с ним, а имя мать повторяет постоянно. Физиогномика- оценка личности по внешним признакам. Зеленые, серо-зеленые- настойчивость, решительность, целеустремленнность, иногда жестокость, постоянство. Темно голубые- настойчивость, сентиментальность, непредсказывуемость, напряженность. Темно серые- ревнивые, вспыльчивые. Темно-карие- общительные, непостоянные, влюбчивые, ревнивые. Светло-карие-застенчивы, трудолюбивы, мечтальны, роматичны. Синие- романтичны, эгоистичны. Хиромантия- это рисунок на руке. Как только начинает закладываться НС сразу же закладывается рисунок руки. Раздел хиатогрифика- по линиям руки- определение наследственных болезней

В акцентуации характера скрыты как положительные, таки отрицательные заряды. В то же время она предопределяет процессы и стиль поведения личности в общении. В повседневной жизни приходится иметь дело с акцентуированными личностями и каждый тип акцентуации порождает свои проблемы и в определенных ситуациях рождает однотипные конфликты. Один из распространненых источников конфликтов и обид является несоответствие самооценки и оценки окружающих. Следует помнить: подчеривание собственных достоинств, надменность всегда раздражают окружающих

Недопустимо вместо замечания по конкретному поводу давать общую отрицательную оценку личности

У каждого ест ьсвои особо уязвимые места, критикаовть или упрекать которые не желательно.

Каждый нуждается в достойной оценке своей деятельности, в том числе и в похвале, если он ее заслуживает

Каждому человеку свойственна приписывать другим те ощущения, эмоции, желания которые он сам в данных момент испытывает.

**49. Характеристика типов личности по Кречмеру.**

По телосложению- конфигурация Кречмера (немецкий ученых, врач, психотерапевт) Наблюдал за психическими больным и пришел к выводу, что телосложение и поведение коррелируются между собой. Выделиют следующие типы

-астеник (экзодерма)

-атлетик (мезодерма)

-пикник (эндодерма)

-диспластик.

Астеник- плоская, длинная грудная клетка, широкий таз, худое тело, длинные конечности, бледное лицо, маленькая голова, длинная шея.

Атлетик- широкие сильные плечи, мощный рельеф мышц, крепкая голова и шея, резкие черты лица, густые волосы

Пикник- короткая широкая грудная клетка, округлые формы, широкое красное лицо, большая голова (добрый человек), любит поесть и комп

Диспластик- нарушенные пропорции тела (Паганини)

Его теорию продолжил Шелдон, изветив только названия понятий.

**51. Общение как восприятие.**

в процессе общения должно присутствовать взаимопонимание между участниками этого процесса. понимание целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию, или как не только понимание, но и принятие, разделение этих целей, мотивов, установок. большое значение имеет то, как воспринимается партнер по общению, иными словами, процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная составная часть общения и условно может быть назван перцептивной стороной общения. термин «социальная перцепция», впервые введеный Брунером или, в более узком смысле слова, «межличностная перцепция», «восприятие другого человека» употребляется в восприятие другого человека означает восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками воспринимаемого индивида и интерпретацию на этой основе его поступков. Поскольку человек вступает в общение всегда как личность, постольку он воспринимается и другим человеком — партнером по общению — также как личность. На основе внешней стороны поведения мы как бы «читаем» другого человека, расшифровываем значение его внешних данных (Рубинштейн). Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения. Во-первых, потому, что, познавая другого, формируется и сам познающий индивид. Во-вторых, потому, что от меры точности «прочтения» другого человека зависит успех организации с ним согласованных действий. Представление о другом человеке тесно связано с уровнем собственного самосознания. Связь эта двоякая: с одной стороны, богатство представлений о самом себе определяет и богатство представлений о другом человеке, с другой стороны, чем более полно раскрывается другой человек (в большем количестве и более глубоких характеристик), тем более полным становится и представление о самом себе.

**54. Психология малых групп и межгрупповые взаимодействия.**

Малая группа- это небольшое по размеру объединение людей, связанных непосредственным взаимодействием. Ее нижние и верхние границы определяются качественными признаками, основными из которых являются контактность и целостность. Контактность- возможность каждого члена группы регулярно общаться друг с другом, воспринимать, оценивать друг друга, обмениваться информацией, взаимными оценками и воздействиями. Целостность определяется как социальная и психологическая общность индивидов, входящих в группу ,позволяющая воспринимать их как единое целое. За нижнюю границу размеров малой группы принимают 3 человека, верхняя граница 20-30 человек. Отимальный размер 5-12. Более большие группы распадаются на более мелкие, где общение теснее, поэтому выделяют первичные- наименьшие, неделимые и вторичные общности- формальные, включают несколько первичных групп. Формальные группы- группы, членство и взаимоотношение в которых носят преимущественно формальный характер, т.е. определяются формальными предписаниями и договоренностями. Неформальные группы- объединения людей, возникающие на основе внутренних, присущих индивидам потребностей в общении, принадлежности, понимании, симпатии и любви. По времени существования выделяются: временные и стабильные. В зависимости от степени произвольности решения индивидом вопроса о вхождении в ту или иную группу, участии в ее жизнедеятельности и уходе их нее делятся на открытые и закрыты.е Структура малой группы- это совокупность связей, складывающихся в ней между индивидами. В группах с централизованными коммуникативными структурами коммуникации осуществляются через одного индивида, занимающего центральную позицию. В группах с децентрализованными коммуникативными структурами возможности индивидов участвовать в коммуникациях распределены более равномерно. Ролевая структура малой группы- совокупность отношений между индивидами. Структура социальной власти и влияния в малой группе- совокупность связей между индивидами, характеризуемая направленностью и интенсивностью их взаимного влияния. Лидерство- феномен воздействия или влияния индивида на менния, оценки, отношения и поведение группы в целом или отдельных ее членов. Предметом исследования психологии межгруппового взаимодействия являются психологические закономерности поведения и взаимодействия между людьми, обусловленные их принадлежностью к тем и ли иным социальным группам (большим или малым). Особенности межгрупповых отношения: сбъективность, пристрастность межгруппового восприятия и оценивания, которая проявляется в таких феноменах как стереотипы и предрассудки. Под **группой** понимается совокупность элементов, имеющих нечто общее. **Малая группа** – немногочисленная группа людей (от 3 до 15 человек), которые объединены общей социальной деятельностью, находятся в непосредственном общении, способствуют возникновению эмоциональных отношений, выработке групповых норм и развитию групповых процессов.

**Отличительные признаки малой группы**: пространственное и временное соприсутствие людей. Это соприсутствие людей дает возможность контактов, которые включают интерактивные, информационные, перцептивные аспекты общения и взаимодействия. Перцептивные аспекты позволяют человеку воспринимать индивидуальность всех других людей в группе и только в этом случае можно говорить о малой группе.

Традиционно в социальной психологии изучаются некоторые параметры группы: композиции группы (или ее состав), структура группы, групповые процессы, групповые ценности, нормы, система санкций.

**По психологическим характеристикам различают**: 1) группы членства; 2) референтные группы (эталонные), нормы и правила которых служат для личности образцом.

Референтные группы могут быть реальные или воображаемые, позитивные или негативные, могут совпадать или не совпадать с членством, но они выполняют функции: I) социального сравнения, поскольку референтная группа – источник положительных и негативных образцов; 2) нормативную функцию, так как референтная группа – источник норм, правил, к которым человек стремится приобщиться.

**Неорганизованные (номинальные группы, конгломераты**) или случайно организованные группы (зрители в кино, случайные члены экскурсионных групп и т. п.) характеризуются добровольным временным объединением людей на основе сходства интересов или общности пространства).

**Ассоциация** – группа, в которой взаимоотношения опосредуются только личностно значимыми целями (группа друзей, приятелей).

**Кооперация** – группа, отличающаяся реально действующей организационной структурой, межличностные отношения носят деловой характер, подчиненный достижению требуемого результата в выполнении конкретной задачи в определенном виде деятельности.

**Корпорация** – это группа, объединенная только внутренними целями, не выходящими за ее рамки, стремящаяся осуществить свои групповые цели любой ценой, в том числе за счет других групп.

**Коллектив –** устойчивая во времени организационная группа взаимодействующих людей со специфическими органами управления, объединенных целями совместной общественно полезной деятельности и сложной динамикой формальных (деловых) и неформальных взаимоотношений между членами группы.

Под группой понимается совокупность элементов, имеющих нечто общее.

Развитие коллектива проходит через ряд этапов: номинальная группа, группа-ассоциация, группа-кооперация. От кооперации до коллектива группа проходит уровень автономизации, для которого характерно довольно высокое внутреннее единство по всем общим качествам, кроме интергрупповой активности. Именно на этом уровне члены группы идентифицируют себя с ней (моя группа). Социальная коллективность заключается в том, что, объединяя людей общими социальными и производственными интересами, она ставит высшей своей целью создание условий для раскрытия индивидуальности каждого члена общества и отвечает за реализацию полноценного развития личности.

Любое взаимодействие людей, даже при минимальном их количестве, начинается с распределения функций. Без этого не возможно существование группы как единого целого. Группа может быть понята через личность, так как человеческая личность является главным материалом для ее создания.

До сих пор мы исходили из того, что группа в целом ставит своей задачей достижение максимального сближения во взглядах и выборах, стремясь выработать общую позицию. Однако нам известно, что это предположение верно лишь от части. В действительности при множестве разных обстоятельств и особенно, если требуется изменение, происходит обратное: преобладает напряжение и расхождение во мнениях. Значительное число социальных установок человека имеет отношение к одной или нескольким социальным группам или связаны с ними. Характер этой связи не является простым, ясным. С одной стороны - установки человека связаны с социальными установками, обычно проявляющимися в группах, к которым он принадлежит. С другой стороны - изменение влияния престижа, лидерства мнений, отвержение членских групп теми, кто занимает в них низкий статус, а также влияние внешних групп на уровень притязаний показывает, что социальные установки часто бывают, связаны с не членскими группами.

В регуляции эффективности коллективистской деятельности участвуют самые разные системы факторов: в негрупповые (физические и социальные), внутригрупповые (нормы, межличностные отношения), в неличностные (однородность - разнородность по индивидуально-психологическим параметрам), внутри личностные (индивидуально-психологические особенности членов группы, их состояние, исходные мнения, оценки). Фактором, связывающим все перечисленные системы, пронизывающим их, является фактор общественной значимости, совместной деятельности группы людей. Он является стержневым, оптимально сочетающим личностно значимые и общественно ценные ориентации группы.

**55. Психология больших социальных групп.**

Каждый человек включен в различные социальные общности или большие группы. Существуют 2 вида общностей людей, которые определяют специфические социально-психологические особенности групп. Основанием для разделения этих видов групп служит характер связей. Это или определенная система объективных социальных связей- пол, возраст, национальность или стремление людей к объединению на основе общих целей и ценностей. По длительности существования выделяют долговременные и недолговременные. По характеру организованности есть стихийно возникающие и сознательно организованные. Можно говорить об условных и реальных группах. Большие социальные группы могут быть открытыми и закрытыми. В своем развитии они проходят ряд этапов: 1. типологический - члены группы сходны собой по каким-либо признакам. 2. члены социальной группы осознают свою принадлежность к данной общности. Уровень идентификации. 3. они осознают общность своих интересов и готовы к совместным действиям во имя коллективных целей - уровень солидарности. Психические явления в больших социальных группах выделяются по сферам психики - когнитивной, потребностно-мотивационной, аффективной и регулятивно волевой. Когнитивная- коллективные представления, социальное мышление, общественное мнение, общественное сознание. Мотив-потреб- обще групповая мотивация, групповые потребности, интересы, ценности, цели, установки, идеалы. Аффективная- чувства, эмоции, настроения. Регулятивно волевая - коллективная деятельность и групповое поведение. В действительности выделяют цели, структуру, субъектов и форм деятельности. Целостную характеристику психологических особенностей социальных групп представляет образ жизни как совокупность устоявшихся типичных форм жизнедеятельности народов, классов, других социальных групп, отдельных людей в материальном и духовном производстве, в общественно-политической и семейно-бытовой сферах. Разнообразна структура больших групп, в которые входят малые:

- социальные классы;

- различные этнические группы;

- профессиональные группы;

- возрастные группы (в качестве группы могут быть рассмотрены, например, молодежь, женщины, пожилые люди и др.).

Непосредственно общие качества группы:

1. Интегративность - мера единства, слитности, общности членов группы друг с другом, (отсутствие интегративности - разобщенность, дезинтеграция).

Микроклимат определяет самочувствие каждой личности в группе, ее удовлетворенность группой, комфортность нахождения в ней.

2. Референтность - степень принятия членами группы групповых эталонов.

Лидерство - степень ведущего влияния тех или иных членов группы на группу в целом в направлении осуществления групповых задач.

3. Интрагрупповая активность - мера активизации групповой составляющих ее личностей.

4. Интергрупповая активность - степень влияния данной группы на другие группы.

Кроме этих качеств рассматриваются еще и такие: направленность группы - социальная ценность принятых ею целей, мотивов деятельности, ценностных ориентаций и групповых норм; организованность - реальная способность группы к самоуправлению; эмоциональность - межличностные связи эмоционального характера, преобладающей эмоциональный настрой группы; интеллектуальная коммуникативность - характер межличностного восприятия и установления взаимопонимания, нахождения общего языка; волевая коммуникативность - способность группы противостоять трудностям и препятствиям, ее надежность в экстремальных ситуациях.

Массовая психология рассматривает отдельного человека как члена племени, народа, касты, сословия или как составную часть человеческой толпы, в известное время и для определенной цели организующейся в массу. Явления, обнаруживающиеся в этих особых условиях - выражение особого, глубже не обоснованного первичного позыва, который в других ситуациях не проявляется.

В массе стираются индивидуальные достижения отдельных людей и исчезает их своеобразие; расовое бессознательное проступает на первый план, сносится психическая надстройка, столь различно развитая у отдельных людей и обнажается (приводится в действие) бессознательный фундамент, у всех одинаковый.

“У массовых индивидов наличествуют качества, которыми они не обладали, и причины этого в следующих трех основных моментах:

Первая из причин состоит в том, что в массе в силу одного только факта своего множества, индивид испытывает чувство неодолимой мощи, позволяющее ему предаться первичным позывам, которые он, будучи одним, вынужден был бы обуздывать.

Вторая причина - заражаемость - также способствует проявлению у масс специальных признаков и определению их направленности. В толпе заразительно каждое действие, каждое чувство, и притом в такой сильной степени, что индивид очень легко жертвует своим личным интересом в пользу интереса общего.

Третья, и притом важнейшая причина, обуславливает у объединенных в массу индивидов особые качества, совершенно противоположные качествам индивида изолированного. Я имею в виду внушаемость, причем упомянутая заражаемость является лишь ее последствием... Индивид, находящийся в продолжение некоторого времени в лоне активной массы, впадает вскоре, вследствие излучений, исходящих от нее, или по какой-либо другой неизвестной причине в особое состояние, весьма близкое к “зачарованности”, овладевающим загипнотизированным под влиянием гипнотизера...

**56. Психология денег.**

Поскольку деньги являются основным средством обмена в экономических отношениях, мерой стоимости, средством платежа и накопления, особое значение приобретает то, как они реально воспринимаются и на основании этого используются людьми. Отношение к деньгам всегда субъективно окрашено и зависит от множества факторов. В рамках психоанализа в психологии уделяется особое внимание подсознательным мотивам поведения человека и патологически выраженным способам обращения с деньгами. Гольдберг и Левис предложили типологию личности, в которой деньги ассоциируются с властью, любовью, безопасностью, свободой и самовыражением. Типы «денежного сумасшествия»:

-«коллекционеры безопасности»- не доверяют другим, деньги снижают степень их тревожности, связанную с боязнью зависимости от других

«Жадные до власти» рассматривают деньги как силу, контроль и власть. Финансовые потери для них беспомощность и унижение

«Торговцы любовью»- параллель между любовью т деньгами, при этом либо деньги символизируют любовь, либо деньги и есть любовь, либо любовь можно купить-продать

«поклонники автономии»- деньги да достижения свободы и независимости.

Смысловые значение денег для человека является многомерным. Деньги иногда выступают как расширение своего Я., отождествляются с успехом. Установки в отношении денег связаны с социальными убеждениями. Существует связь между демографическими характеристиками, социальными нормами и ориентацией в отношении денег. Так называемый денежный стиль сильно зависит от пола. Мужчины склонны подчеркивать свою компетентность как в обращении с деньгами, так и в принятии на себя финансовых рисков, в то время как женщины нуждаются в деньгах, прежде всего как в средстве получения желаемых товаров и удовольствий. Деньги обладают также символическим смыслом. Для человека имеют также значение то, каким образом были полученные деньги.

**58. Психология предпринимательства.**

Предпринимательство сравнительно новый, по крайней мере, в масштабах развития общества феномен. Это развивающееся явление, поэтому оно подвержено серьезным изменениям даже в своих сущностных характеристиках и имеет глубокую специфику в различных исторических, и социокультурных условиях, это сложное, многоаспектное явление, в котором тесно переплетаются экономические социальные и психологические стороны. Предпринимательство- это целесообразная деятельность индивида или группы ассоциированных индивидов, предпринятая с целью создать, сохранить, увеличить ориентированную на получение прибыли организационную единицу, являющуюся совокупностью ресурсов, капитала, информации и труда. Маккеланд: Отличительная психологическая особенность предпринимателя - более высокий уровень мотивации достижения. Соревнование с неким существующим стандартом. Индивиды с высоким уровнем мотивации вели себя как успешные, рациональные предприниматели. Они устанавливали для себя средний уровень трудности задач и стремились к достижению максимального успеха в их решении. Позитивное отношение к ситуации достижения, стремлению к решению сложных, но интересных задач, уверенность, высокая настойчивость, стремление к риску. Аткинсон: мотив достижения успеха и мотив избежания неудачи. Для первых характерны четкая постановка позитивных целей, деятельность и активное последовательное стремление к их достижению, уверенность в своих возможностях, адекватная самооценка. Вторые же проявляют неуверенность в своих возможностях, возможность неудачи вызывает у них тревогу, неадекватная самооценка.

Предпринимательская деятельность- риск. Брокхауз: успешные предприниматели предпочитают умеренный риск.