

КЫРГЫЗСКО-РОССИЙСКИЙ СЛАВЯНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Кафедра международной журналистики

**А.С. Кацев, Л.М. Кацева**

# **ПСИХОЛОГИЯ ЖУРНАЛИСТИКИ**

2-е издание, дополненное

Бишкек 2014

Рецензент  
д-р филос. наук, проф. чл.-кор. НАН КР *А.А. Брудный*

Рекомендована к изданию кафедрой Международной журналистики

**Кацев А.С., Кацева Л.М.**

К 12 ПСИХОЛОГИЯ ЖУРНАЛИСТИКИ, 2-е изд., доп. Бишкек:  
КРСУ, 2014. 59 с.

Программа «Психология журналистики» представляет собой своеобразный учебный комплекс, включающий тематику лекций и практических занятий, схемы, тесты, развивающие деловые игры, рекомендательную литературу и контрольно-проверочные вопросы.

Подобное сочетание постановочных вопросов и материалов проверочно-развивающего характера позволит использовать эту программу в своей работе, как преподавателями, так и студентами.

Программа «Психология журналистики» погранична таким сферам, как дисциплины психологического цикла, профессионально-журналистские предметы и, шире, гуманитарные подходы к функционированию и воздействию современных СМИ.

Рассчитана на широкий круг читателей.

## СОДЕРЖАНИЕ

|   |    |
|---|----|
| ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА .....   | 4  |
| Тематика лекций.....  | 6  |
| Темы практических занятий.....  | 14 |
| Терминологический минимум .....   | 20 |
| Приложение 1. Наглядный материал (схемы). .....                           | 24 |
| Приложение 2. Тесты и методики для самостоятельного<br>обследования. .... | 42 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....                                     | 57 |

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

«Психология журналистики» является важной профессиональной дисциплиной, помогающей развить необходимые в работе журналиста навыки.

Задачи курса – рассмотрение с одной стороны психологического феномена профессии журналиста; психологии взаимоотношения с коллегами, окружающими: слушателями, читателями, зрителями; самовосприятие. С другой – оппозиция «общечеловеческое-профессиональное» как важный отличительный фактор всего, присущего журналистской деятельности. Помимо непосредственно психических особенностей профессиональной деятельности журналиста в курсе предстают психологические аспекты форм, видов и жанров журналистики; специфика электронных и печатных СМИ и психологические подходы к созданию материалов в аналогичных жанрах, присущих каждому из них.

Рассматриваются проблемы психологии сбора и обработки материала, документализма как принципа типизации и стилового явления, соотношения факта, фантазии, домысла и их допустимой дозировки и т.д.

В основу изучения «Психологии журналистики» положен проблемно-тематический принцип, позволяющий на лекциях и практических занятиях целостно создать модель «психических основ профессии»: профессия–человек, человек–профессия–окружающая действительность, человек в профессиональной среде, психология профессионального творчества и т.п., а значит, восстановить психопрофессиограмму, многоуровневость профессиональной психологии, закономерностей профессии и условий для развития необходимых качеств для овладения профессиональными навыками журналиста. Вопросы даются в формулировке ГОСВПО. М., 2000, с. 25–26.

**Курс «Психология журналистики» делится на две части:**

1. Теоретическую
2. Практическую

Предполагается, что лекционный курс взаимосвязан с практическими занятиями. Он несколько меньше по часам и опережает практические занятия.

Методическую основу преподавания «Психологии журналистики» составляет взаимосвязь различных форм учебной работы: лекций, практических занятий, широкое применение тестов, деловых игр, дискуссий, круглых столов, СРС, предполагающей самостоятельный анализ предлагаемых «профессиональных ситуаций». Отдельные вопросы предлагаются для самостоятельного изучения. На лекциях и практических занятиях

проводятся мини-контрольные. Реферирование различных работ расширяет самостоятельное знакомство студента с материалом.

Целью курса является формирование у студентов качеств, необходимых в работе журналиста, объединенных психологией, этикой и особенностями творчества профессии.

Приблизительный минимальный объем курса:

Лекции – 16 часов

Практические занятия – 18 часов

Формы промежуточного контроля и аттестации:

1. Реферирование научных трудов
2. Мини-контрольные
3. Круглые столы
4. Дискуссии
5. Деловые игры
6. Тестирование
7. Модули
8. Зачет

## ТЕМАТИКА ЛЕКЦИЙ

### ТЕМА № 1.

#### Задачи и предмет курса

*«Писатель (и журналист-сост. прогр.) начинается с внимания и воображения».*

Ю. Олеша

*«Слово выпасает Бога на небесах, Слово доит молоко Вселенной и кормит из рода в род из века в век. И потому вне Слова, за пределами Слова нет ни Бога, ни Вселенной, и нет в мире силы, превосходящей силу Слова, и нет в мире пламени, превосходящего жаром пламя и мощь Слова».*

Ч. Айтматов

*«Каждый пишет как он слышит, каждый слышит как он дышит. Как он дышит так и пишет, не стараясь угодить»*

Б. Окуджава

Журналистика – специфический вид коммуникации и искусства, возникший на заре человеческого существования. Видимо, именно в древнейшей журналистике были открыты роль интонации, магическое и мистическое воздействие слова на окружающих.

Вызывающая интерес новость, слух, порожденный новостью – истоки журналистики.

1. Почему журналистика древнейшая из профессий.
2. Психологические связи журналистики с другими видами творчества. Общность и различие.
3. Специфика психики профессии журналиста.
4. Процесс создания журналистского материала.

#### Факт Фантазия Домысел Образ

Ракурс – взгляд извне или изнутри, дистанцирование от происходящего.

Ракурс – личностное восприятие.

Событие – фрагмент (явление)

Событие + ракурс = факт

Факт = событие + взгляд извне (ракурс) + оценка события

Образ – фрагмент образной картины

Фантазия = вымысел  
Вымысел (фантазия) – импровизация на заданную тему.  
Домысел – моделирование недостающих фрагментов в общей картине происшедшего.

### ТЕМА № 2.

#### Психологические и социально-психологические аспекты функционирования СМИ в обществе

*«Суть мира сего – в иерархии. На первом, животном уровне – аллегория, выделение ведущего эстетического, нравственного, социального признака. На втором, человеческом, уровне – символ, то есть выделение двух и более аллегорий для получения идеологемы, присущей лишь данному социуму. На третьем, общечеловеческом, уровне – миф, то есть выделение двух и более символов для получения идеологемы, присущей человечеству. Миф – третье измерение аллегории. Аллегория может стать символом, а символ – мифом».*

И. Адамацкий

*«Мир распался на два мира: на презираемое здесь и неопределенное, таинственное там».*

В.Г. Белинский

Журналистика воздействует на формирование общественных институтов, влияет на отношения общества с властью, а общество нередко как бы делегирует журналистике своеобразный запас доверия к государству, власти и ее носителям.

1. Способы психологического воздействия СМИ на общество.
2. СМИ и идеология.
3. СМИ и власть.
4. СМИ и свобода слова.
5. СМИ и PR.
6. СМИ и правозащитные организации.
7. Проблемы ангажированности СМИ.
8. СМИ и реклама.
9. Мировоззрение журналиста.
10. Сознательное, подсознательное и бессознательное в творчестве и журналистике – как специфической форме творчества.

### ТЕМА № 3.

#### Психологическая и социально-психологическая функции СМИ

*«Ты можешь либо видеть, либо быть увиденным».*

*Дж. Андайк*

*«Если надо объяснять, то не надо объяснять».*

*З. Гиппиус*

*«Интонация побеждает смысл».*

*В. Золотуха*

Журналистику необходимо рассматривать как процесс творчества, в котором в неравной соотношенности взаимодействуют факт, фантазия, домысел, создающие документальный образ мира.

1. Собственно психологические и социально-психологические функции СМИ как процесса творчества.
2. Информационные, коммуникационные, социально-ориентированные и социально-ориентирующие функции СМИ и их психологическая составляющая.
3. Особенности эмоционального восприятия интонации в журналистских материалах:
  - а) визуальное (печатные СМИ)
  - б) аудиальное (радио)
  - в) визуально-аудиальное (телевидение, виртуальные СМИ)
4. Психологическая типология текстов СМИ:
  - информационно-фактографические;
  - оценочные;
  - рационально-убеждающие;
  - эмоционально-побуждающие;
  - монологичные;
  - диалогичные (полилогичные);
  - реалистические;
  - мифологические;
  - деловые;
  - гедонистические (наслаждение – то, что несет за собой добро, страдание, то, что несет зло).

*«Б. Гаспаров задумал сочинение об интонациях. Наблюдение было: у советских людей восходящая интонация голоса, у родившихся до революции нисходящая».*

*... Дореволюционные голоса с интонационной линией вниз обладали особым достоинством, а советские – неуверенностью».*

*С. Чернوبرова*

5. Интонация и ее определяющая роль в словесном творчестве. Воздействие.
6. Изобразительная роль интонации.
7. Интонация и ее воздействие на психику.
8. Владение мимикой, жестом, интонацией, умение вести беседу, азарт, высокая степень адаптации, безукоризненная артикуляция и дикция – обязательные составляющие профессии журналиста.
9. Постмодернистский стеб.

*«Зачем вы постоянно кричите если вы говорите правду?»*

*Ж. Ренар*

### ТЕМА № 4.

#### Психологические особенности и закономерности восприятия массово-информационных текстов

*«Журналистика не только средство массовой информации, но и средство массового общения».*

*Г. Жирков*

*«...масса может чувствовать, но не может мыслить»*

*Вольтер*

*«Русские люди восторгаются прошлым, ненавидят настоящее и боятся будущего».*

*А.П. Чехов*

Текст, представляющий жанры журналистики или художественной литературы всегда как бы расшифровывается читателем, поэтому нередко начало повествования опровергается последующим развитием действия. Подобный контраст позволяет представлять изображаемое в противоречиях его жизненного содержания.

*«Чай будет называться «Настоящий грузинский, и что это реклама или предостережение, – я так для себя и не выясню».*

*А. Хургин*

*«Когда предписания закона непомерно суровы, человек исполнять их не станет. На всякую силу отыщется хитрость».*

*Б. Акунин*

Каждый читатель, слушатель, зритель «прочитывает текст» в меру своих политико-экономических, культурных и эстетических потребностей, понимает подтекст в границах собственной образованности, осведомленности, воспитания. Начиная читать, слушать, смотреть потребитель журналистской продукции априорно воспринимает жанр предлагаемого материала и понимает его субъективно, но обсуждая или делясь с окружаемыми впечатлениями, полученными в результате потребления текстов СМИ представляет собственные выводы, объективизированно, тем самым способствуя рождению такого побочного продукта журналистики как слух.

Коннотации – ассоциации, вызываемые словом или произведением.

1. Современная цивилизация и отражение связи массовой коммуникации и массовой культуры.
2. Аудитория печати, телевидения, радио, сетевых СМИ, ее социально-психологическая структура.
3. Процессы массовизации и индивидуализации потребления массовой информации.
4. Психологические потребности, интересы, мотивы зрителя, слушателя, читателя.
5. Журналистика как фактор, провоцирующий стрессы.

#### **ТЕМА № 5.**

##### **Социально-психологические особенности различных групп аудитории потребителей СМИ**

*«Смех вызывают лучше и прежде всего произведенные на сцене непристойности».*

*Ж.-Б. Мольер*

*«Свобода – это когда забываешь отчество у тирана».*

*И. Бродский*

*«Всякая попытка связанных мемуаров – это фальшивка. Ни одна человеческая память не устроена так, чтобы помнить все подряд. Письма и дневники часто оказываются плохими помощниками».*

*А. Ахматова*

Неоднородность аудитории потребителей СМИ диктует разнообразие жанров, форм и языка журналистской продукции. Эмоционально-эстетический рынок СМИ многоаспектен. Возрастные, образовательно-культурные, социальные группы избирательны в своих потребностях, требованиях и пристрастиях к СМИ. «Нервный контакт», возникающий в процессе взаимодействия с произведениями журналистики, формирует аудиторию в ее многоликости и единстве. Без аудитории СМИ существовать не могут, т.к. нарушится коммуникативность и культурно-информационное воздействие СМИ.

1. Аудитория. Составляющие ее группы.
2. Психологические методы изучения аудитории.
3. Психические методы подавления аудитории.

#### **ТЕМА № 6.**

##### **Воздействие СМИ и его последствия**

*«Факт и вымысел в пределах эстетической сферы находятся в отношениях условного равенства и абсолютной эквивалентности».*

*Вл. Новиков*

*«Язык – это рентгеновский снимок психологии».*

*О. Бешенковская*

*«... журналисту нужны факты и немедленно. Если ты ему их дашь, то может быть, в порядке встречной услуги он и похвалит твой товар. В этом то и состоит сделка. По настоящему хороших пресс-секретарей очень мало. И в основном они – бывшие журналисты: потому-то они понимают что нужно пишущей братии. Тот кто когда-нибудь сам был журналистом хорошо знает что такое новость. Новость – это то. О чем еще вчера не знал никто. Твоя история может быть жуть какой интересной но если она не новость заметного места в прессе она не получит».*

*В. Сергеечева*

«Врет как репортер» – афоризм или по-современному слоган достаточно проверенный жизнью, временем и практикой. Не веря, читатель, зритель, слушатель в тоже время верит в прочитанное, прослушанное, увиденное. Потребитель СМИ зомбируется и зомбирует окружающих. Не случайно, метафорически применяемое к потребителю СМИ «ни дня без строчки» Ю. Олеши свидетельствует о невозможности существования друг без друга потребителя и производителя массовой

## ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

### ТЕМА № 1.

#### Предмет, задачи, методы психологии

Психология – это область знаний о внутреннем (психическом) мире человека. Предметом психологии являются факты психической жизни, механизмы и закономерности психики человека и формирование психологических особенностей его личности как сознательного субъекта деятельности. В реальной деятельности человека его психические проявления (процессы, свойства) не возникают спонтанно и изолированно друг от друга. Они взаимосвязаны между собой в едином акте социально обусловленной сознательной деятельности личности. (См. схема «Психология»)

1. Определение психологии.
2. Основные формы социальной активности человека.
3. Личность как психологическое понятие.
4. Задачи психологии.
5. Игра: «Ломаем лед отчуждения».

#### Методы психологии

Все методы имеют своей целью раскрытие закономерностей и механизмов психики и поведения человека. В психологии различают основные и вспомогательные методы. Основные: наблюдение, эксперимент. Остальные – вспомогательные. (См. схема «Методы исследования»)

#### 1. Основные методы.

Достоинство наблюдения – оно проводится в естественной ситуации. Недостаток – значительная трудоемкость.

#### 2. Методы опроса. Метод беседы. Анкетирование. Метод интервью.

Беседа применяется для уточнения выводов, полученных другими методами.

Интервью в психологии отличается от анкетирования большей свободой опрашиваемого в формулировке ответов.

### ТЕМА № 2.

#### Деятельность и общение

Деятельность – необходимое условие психического развития личности. Овладение способами деятельности, вхождение в профессию, выявление в труде способностей, формирование мотивов деятельности, притязаний на успех – эти и многие другие вопросы составляют предмет изучения деятельности как психологической проблемы. (См. схема «Деятельность»)

1. Субъект, объект и процесс деятельности.
2. Мотивация деятельности.
3. Игра, учение, труд и их психологическая характеристика.
4. Профессиональная деятельность. Деловые игры: «Извинение за ...», «Совещание».

Человек, обладающий сознанием, становится личностью в результате взаимодействия, общения с другими людьми. Понятие общение необходимо соотнести с близким, но более широким понятием коммуникации. Общение существует только между людьми. Общение бывает непосредственное, лицом к лицу, и опосредованное, при помощи технических каналов связи. (См. схема «Межличностные отношения»)  
Тест: «Оценка самоконтроля в общении» Снайдера.

1. Структура общения (коммуникативная, интерактивная, перцептивная).
2. Уровни общения (примитивный, манипулятивный, стандартизированный, конвенциональный)
3. Зоны общения. Контакт масок.
4. Деловое общение. Тренинг общения. Деловые игры: «Дайте две формулы – приказ и совет», «Дайте совет сотруднику».

### ТЕМА № 3.

#### Познавательные процессы

1. Внимание, его сущность и значение. (См. схема «Внимание»)
2. Виды ощущений, восприятий и представлений. (См. схема «Ощущение»)
3. Наблюдение за мимикой и пантомимикой человека, выражающее различные психические состояния. Игра: Определение настроения по мимике.

4. Характеристика процессов памяти. (См. схема «Память»). Деловая игра: «Текст для запоминания».
5. Характеристика видов мышления. (См. схема «Мышление»)
6. Единство мышления и речи. (См. схема «Речь»)
7. Воображение и творчество. (См. схема «Воображение») Игра: «Кем можете себя представить».

#### ТЕМА № 4.

##### Эмоционально-волевая сфера личности.

##### Характер и темперамент

Эмоции и чувства – это качественно своеобразная сторона душевной жизни, которую никак нельзя обособить от познания. Апофеоз развития чувств – это любовь. В любви человека раскрывается вся индивидуальная история становления его чувств.

Тест: «Степень готовности к риску» Шуберта, «Мотивация к успеху» Элерса.

1. Понятия об эмоциях и чувствах. Их свойства. (См. схема «Чувства»)

Человек не только познает мир, отражая его в ощущениях, восприятии, памяти, воображении, мышлении, но и изменяет его, приспосабливает к своим нуждам, потребностям. Воля именно тогда и проявляется, когда человек встречается с трудностями на пути к цели. (См. схема «Воля»)

1. Волевые свойства личности.

Свойства темперамента принадлежат к тем индивидуально-психологическим особенностям человека, которые выявляются уже в раннем детстве. Основные свойства – это скорость и сила эмоциональных реакций. (См. схема «Темперамент»)

1. Общее понятие о темпераменте.
2. Методы диагностики темперамента.
3. Психологическая характеристика типов темпераментов.

Характер – это одно из многочисленных устойчивых свойств личности, которые выражают отношение человека к окружающему миру, труду, другим людям и к самому себе. (См. схема «Характер»)

1. Характер и темперамент. Определение совместимости и несовместимости различных характеров.
2. Методика определения типа характера по К. Юнгу.
3. Характер и способности. (См. схема «Способности»).
4. Диагностика способностей журналиста. Методика «ДДО» Е.А. Климова

#### ТЕМА № 5.

##### Информационные барьеры коммуникации

Процесс делового общения сопровождается поиском, отправлением, приемом, переработкой, оценкой информации и в идеале завершается принятием решения, осуществлением конкретных действий и взаимодействий участвующих в общении.

Тест: выявление «Коммуникативных и организаторских способностей».

1. Какую информацию искать и как подготовить сообщение. (Деловая игра: «Добыть сведения о близких людях»).
2. Информационно-административные барьеры.
3. Барьеры индивидуально-психологического плана.
4. Барьеры речи (фонетические и семантические).
5. Стилистические барьеры коммуникации.

#### ТЕМА № 6.

##### Интервью как форма общения

**Интервью** – это такой тип диалога, в котором хотя бы один из участников имеет определенную цель.

1. Приемы установления психологического контакта в интервью.
2. Управление ситуацией общения в интервью.
3. Классификация интервью и типология вопросов.
4. Психологическая позиция интервьюера.
5. Стереотип профессионального поведения журналиста-интервьюера.
6. Типичные ошибки.

#### ТЕМА № 7.

##### Компоненты профессиональной деятельности журналиста

Порой молодые люди руководствуются самыми причудливыми мотивами. Кого-то привлекает романтика профессии, причем основанная на не реальном знакомстве с будущей специальностью, а на ее «киношной» версии. Кто-то покорно следует путем родителей. Выбор профессии слишком многое определяет в судьбе человека, чтобы относиться к нему так легкомысленно.

1. Общие понятия о профессиональной пригодности и ее диагностика.
2. Составление Профессиограмма.



- А. Содержание труда.
- Б. Что должен знать.
- В. Квалификационные требования.
- Г. Профессиональные качества.
- Д. Медицинские противопоказания.

Тест: «КОС-2» (Выявление коммуникативных и организаторских склонностей)

Просмотр фильма «Кот в мешке» из серии «Как делать телевидение».

### ТЕМА № 8.

#### Конфликты и способы их разрешения

«Заблуждаться – это человеческое, поощрять – божественное, конфликтовать – дьявольское» (Данте).

Это столкновение противоположно направленных целей, интересов, мнений.

Конфликт – особый вид терзаний (выбор между несовместимыми или противоречивыми потребностями, желаниями, мотивами).

1. Виды конфликта
  - внутриличностный
  - межличностный
  - межгрупповой
  - организационный
  - этнический
2. Элементы конфликта.
3. Выходы из конфликтов.

### ТЕМА № 9.

#### Запись и анализ предложенных ситуаций

1. Психологическая специфика проведения:
  - портретного интервью,
  - блиц-опроса,
  - событийного репортажа
2. Психологические особенности организации:
  - телематериалов,
  - газетных материалов,
  - ток-шоу,
  - информационно-аналитических передач,
  - новостных блоков.

#### Контрольные вопросы к модулю

1. Что изучает психология.
2. Какие методы психологии Вы знаете.
3. Различия между наблюдением и экспериментом.
4. Вспомогательные методы.
5. Какие типы интервью Вы знаете?
6. Дайте классификацию вопросов.
7. Какие существуют приемы установления психологического контакта?
8. Назовите техники проведения партнерской беседы.
9. Информационные барьеры.
10. Речевые барьеры.
11. Деятельность. Виды деятельности.
12. Ощущения и восприятия. Основные признаки и различия.
13. Память.
14. Речь журналиста.
15. Типы темперамента. Значение темперамента в деятельности журналиста.
16. Волевые свойства личности журналиста.
17. Внимание и воображение – как основа журналистского творчества.
18. Характер. Особенности установления контакта.
19. Способности, необходимые для журналиста.

**Мимика (греч. *mimikos* – подражательный)** – эмоциональная передача происходящего при помощи мышц лица. Умение владеть мимической гаммой – важное качество профессии журналиста.

**Мнение** – субъективная оценка окружающего, в журналистике и художественной литературе – убеждение в верности собственного взгляда на происходящее, нередко имеющее ярко выраженную эмоциональную окраску.

**Модальность (термин НЛП)** – особая организация мышления. В НЛП различают 3 типа модальностей – визуальную, аудиальную, кинестетическую.

**Модальность аудиальная** – субъективный способ восприятия, кодировки и передачи информации при помощи органов слуха.

**Модальность визуальная** – субъективный способ восприятия, кодировки и передачи информации при помощи органов зрения.

**Модальность кинестетическая** – субъективный способ восприятия, кодировки и передачи информации при помощи органов двигательных ощущений.

**Мотивация** – доминирующая причина выбора главного в процессе журналистской деятельности.

**Наблюдение** – фиксация получаемой информации.

**Нейролингвистическое программирование (НЛП)** – изучение и модель структурирования опыта, обучение использованию его. По Д. Гриндеру и Р. Бэндлеру: «Обучение процессу обучения». Искусство управления собственным мозгом.

Новая информация (восприятие) – термин «Критического мышления» – 10% – чтение; 15% – слушание; 20% – наблюдение; 50% – дискуссия, обсуждение; 75% – практика; 90% – обучение других.

**Образное мышление** – лежащее в основе воображения создание образов (абстрагирование и конкретизация окружающего мира).

**Общение** – поиск, выработка и обмен информацией; взаимодействие вербальными и невербальными средствами (речь, жест, мимика, интонация, поза).

**Персонификация (лат. *persona* – личность, *facere* – делать)** – представление и воплощение определенных явлений, идей в виде конкретного персонажа.

**Речь** – один из видов коммуникативной деятельности, осуществляемой в форме языкового общения.

**Сангвиник** – тип темперамента, проявляющийся в подвижности, отзывчивости, общительности, стремлении к частой смене впечатлений.

**Слух** – обмен искаженной, эмоционально окрашенной информацией, принимающий массовый характер.

**Танатос** – инстинкт смерти, интересующий как и эрос художественное творчество.

**Темперамент** – определенное качество личности, генетически обусловленное типом ее нервной системы, сформированное в личном опыте и влияющее на стиль деятельности.

**Флегматик** – тип темперамента, при котором чувства и настроения, как правило, постоянны, при низком уровне активности. Медлителен, его мимика нередко не выразительна. В неблагоприятных условиях у флегматика развивается вялость, склонность к выполнению привычных действий.

**Холерик** – тип темперамента, реализующийся в неуравновешенности, бурных эмоциях и резких сменах настроения.

**Экстраверт** – тип личности, которому свойственна направленность откликаться на внешние впечатления, общительность, контактность с окружающими, стремление поделиться с окружающими мыслями и впечатлениями. Противоположность Интроверту.

**Эмпатия** – способность сопереживания.

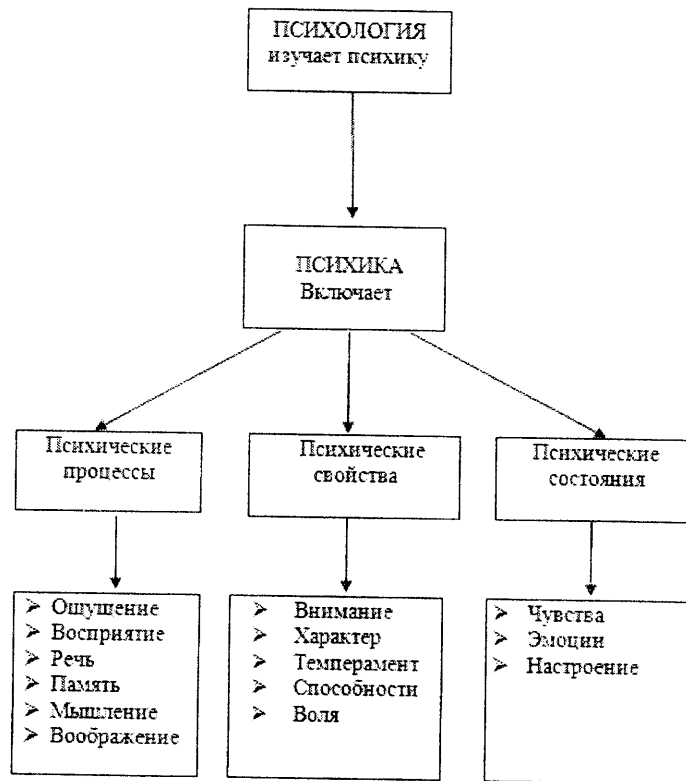
**Эрос** – сексуальный инстинкт жизни, интересующий, как и танатос, художественное творчество.

**Эрудиция** – владение в различных областях избыточным объемом знаний.

**НАГЛЯДНЫЙ МАТЕРИАЛ (СХЕМЫ)**

*Человек не «состоит» из отдельных психических процессов, психических свойств и состояний. Чтобы представить их в неразделимом единстве. Надо изучив их каждый в отдельности свести воедино и получить неразделимое на самом деле единство.*

Схема 1



**СТРУКТУРА ПСИХОЛОГИИ КАК НАУКИ**

Общая психология – основа для понимания общих закономерностей возникновения и жизнедеятельности развития психики.

Отрасли:  
по характеру деятельности:

1. Психология труда –  
Особенности психологической деятельности человека в различных видах.

2. По развитию личности:

**ВОЗРАСТНАЯ** –  
особенности психики,  
развития личности в  
определённом  
возрасте.

**СПЕЦИАЛЬНАЯ** –  
различные  
патологии в  
развитии психики.

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ**  
– изучает  
особенности  
психики животных.

3. Взаимоотношения личности и общества

**ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ** –  
развитие и становление  
личности в процессе жизни.

**СОЦИАЛЬНАЯ** – изучает  
взаимоотношения в  
категориях:  
Личность-личность,  
Коллектив-коллектив,  
Личность-коллектив

4. Эргономика (к 1)

Изучает психологию комфортности человека в сфере его взаимодействия с механизмами.

Схема 3

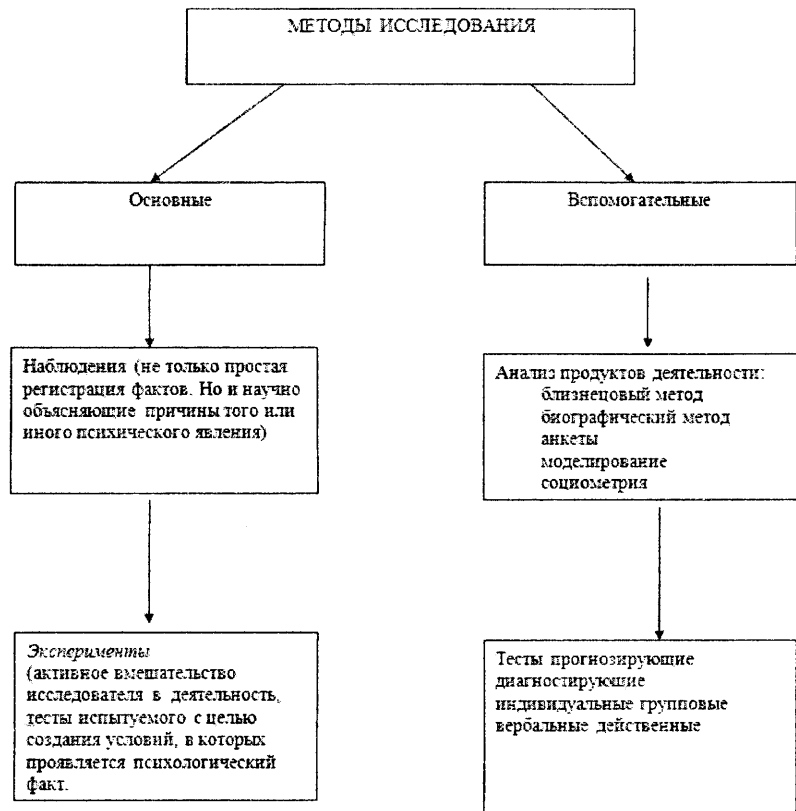


Схема 4

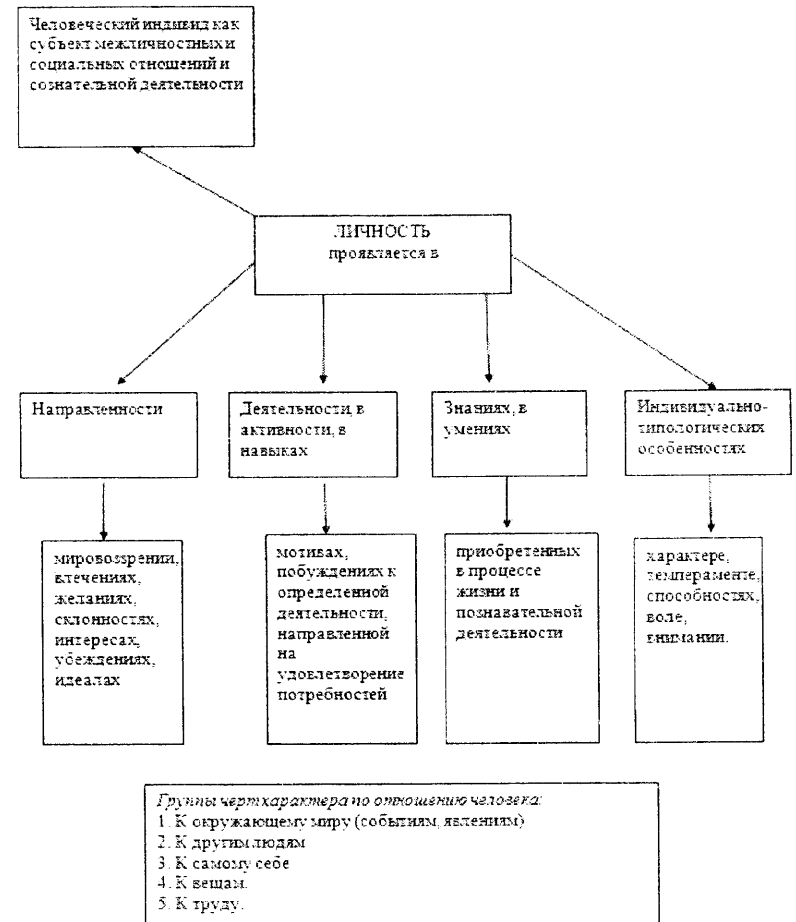


Схема 5

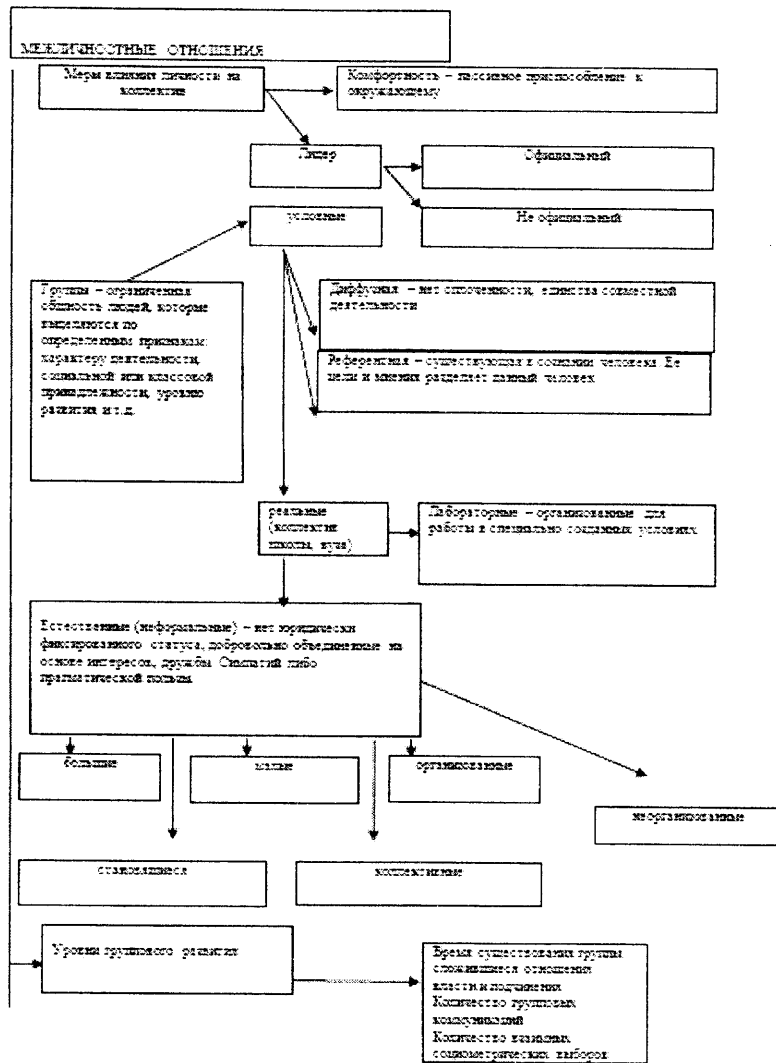


Схема 6

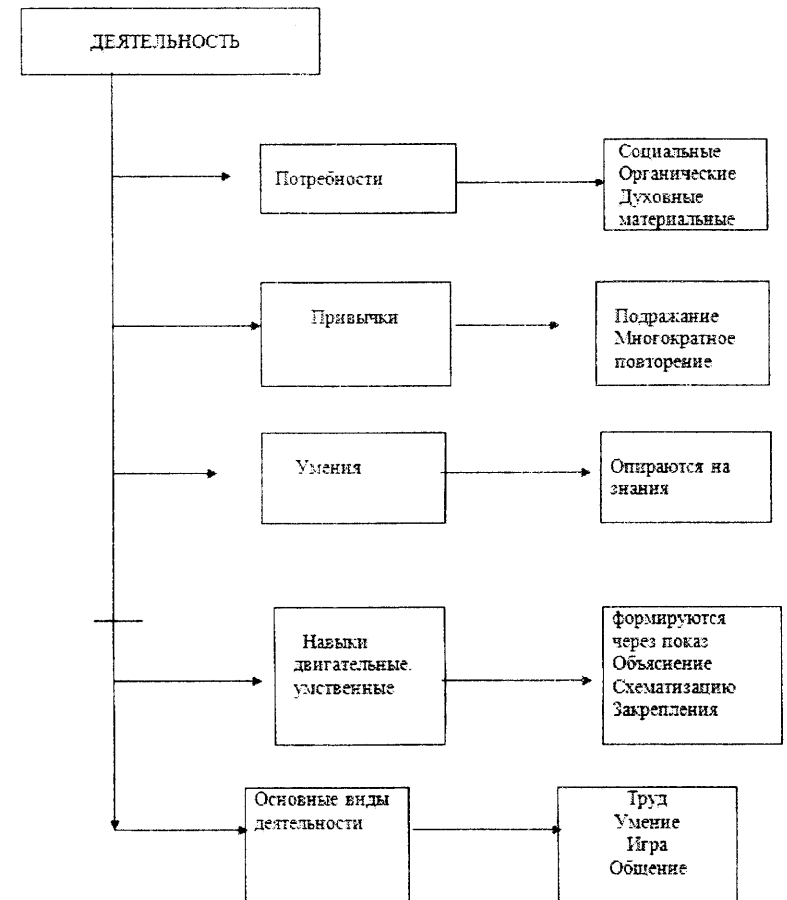


Схема 7

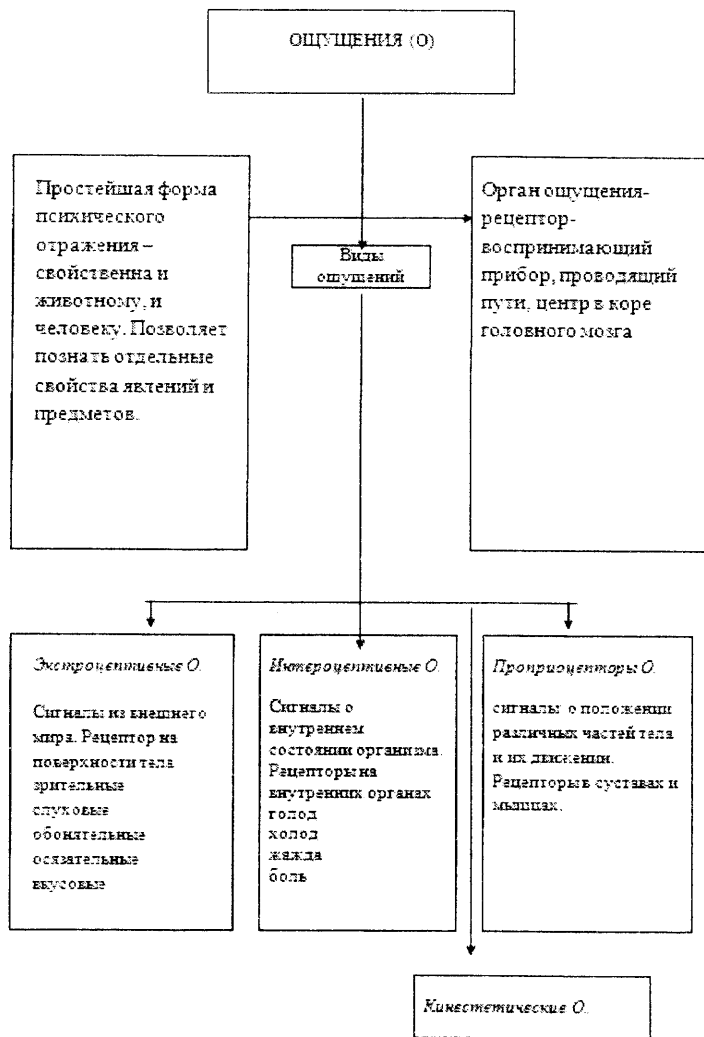


Схема 8

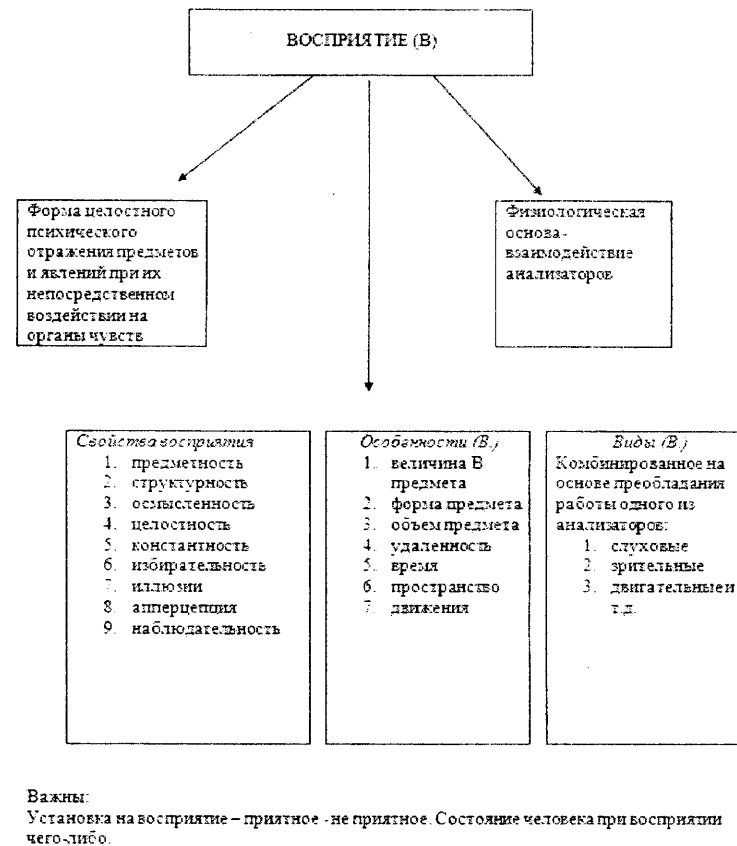


Схема 9

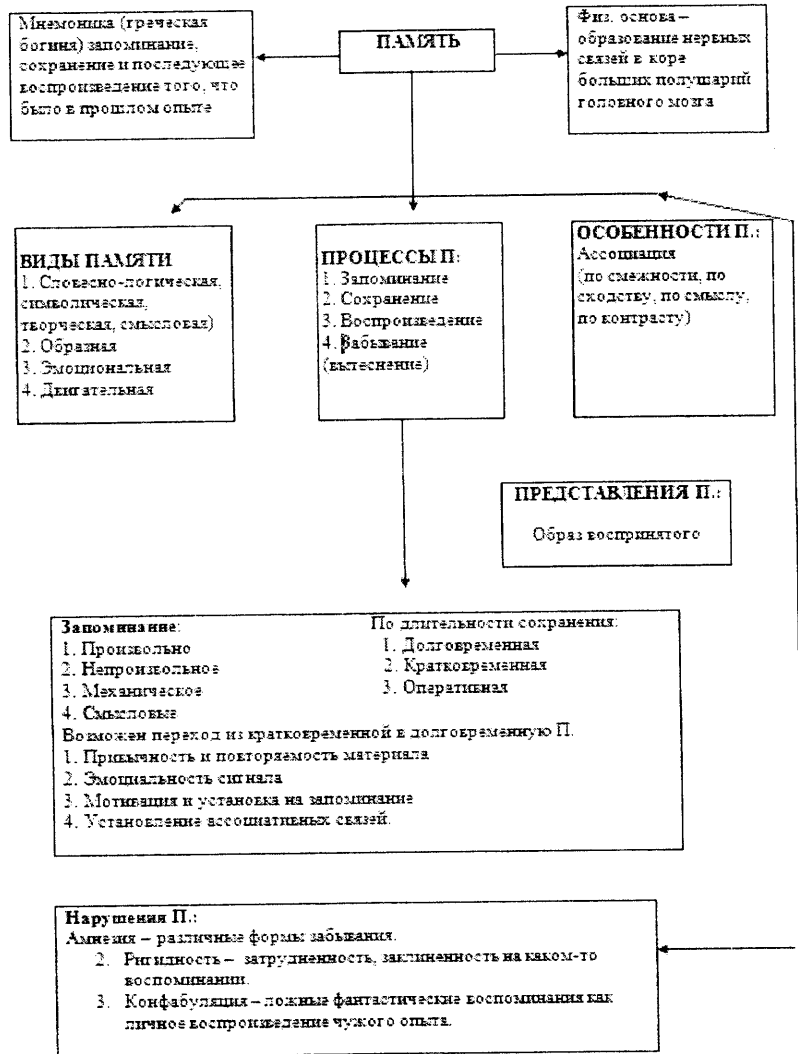
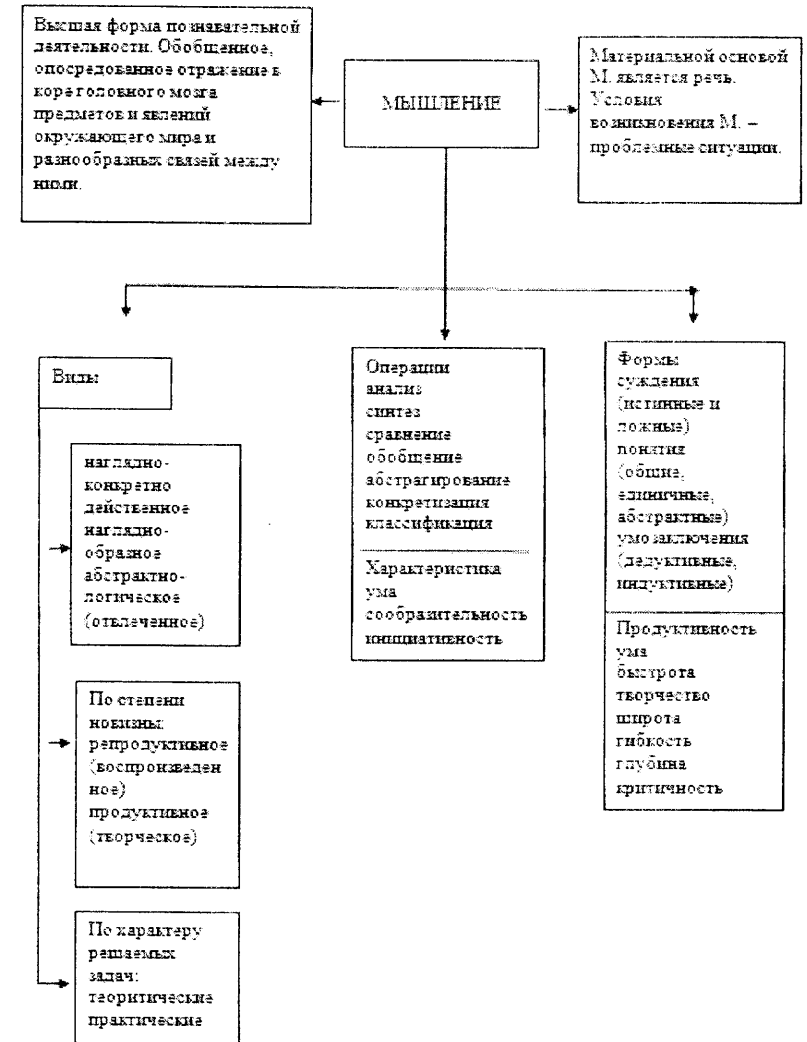
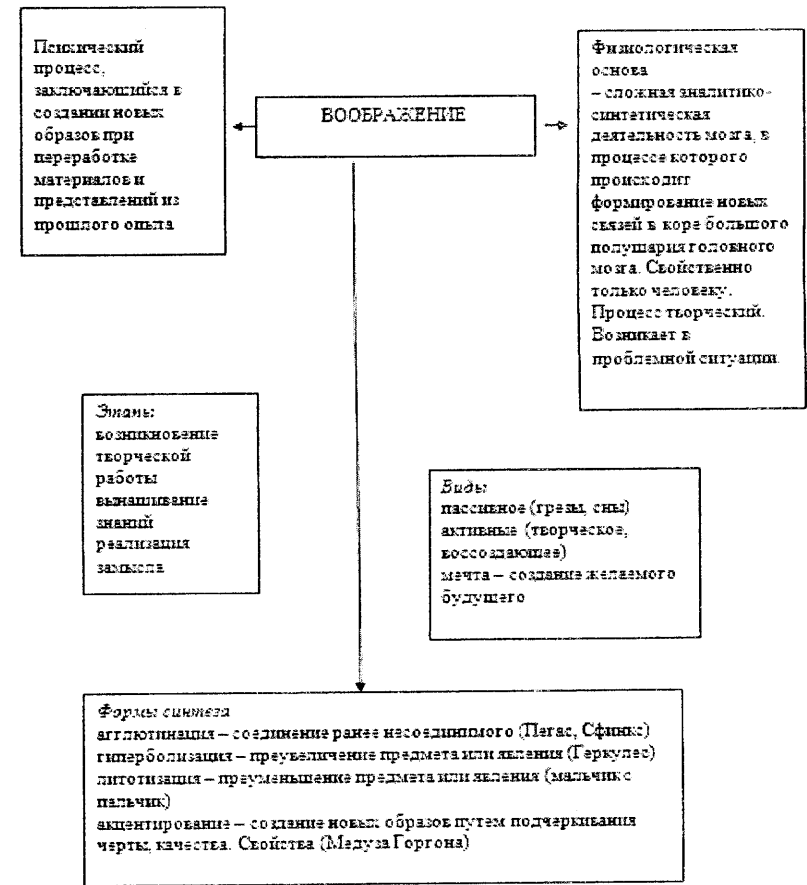
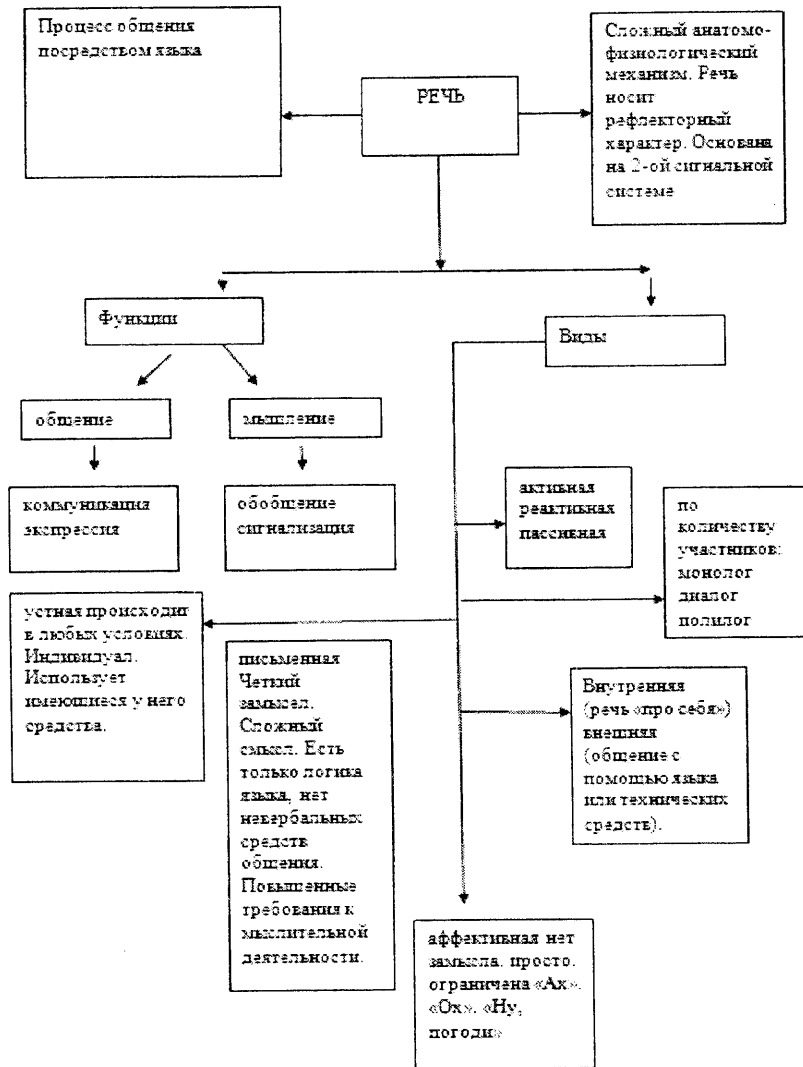


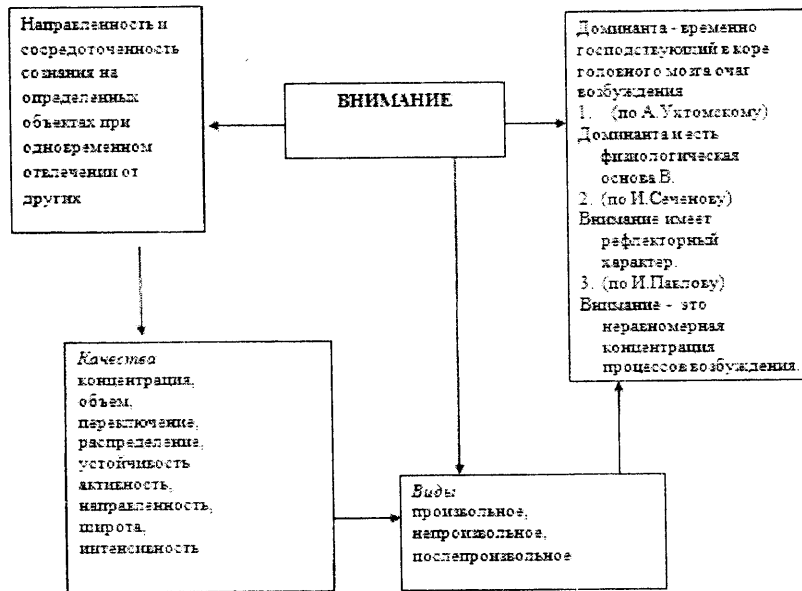
Схема 10







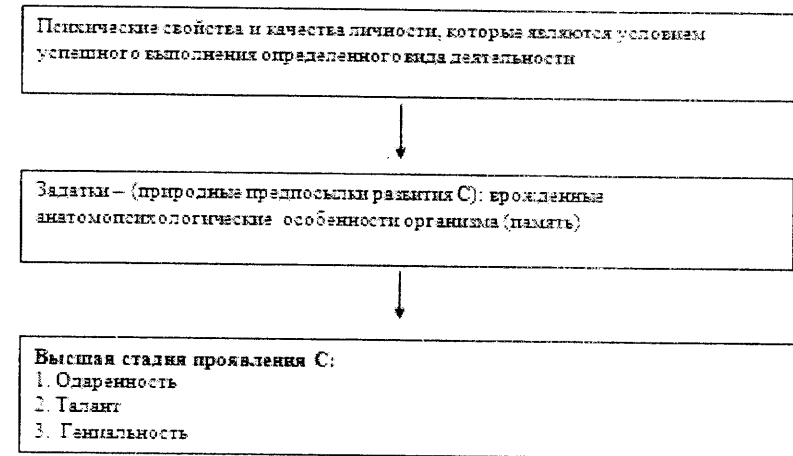
*Внимание есть именно та дверь,  
через которую проходит все,  
что только входит в душу человека  
из окружающего мира.  
И. Павлов*



Внимательность – свойство воспитанное, приобретенное.

- Привлекают:
1. яркое
  2. контрастное
  3. движущееся
  4. неожиданное
  5. новое

**СПОСОБНОСТИ**



**ВИДЫ СПОСОБНОСТЕЙ**

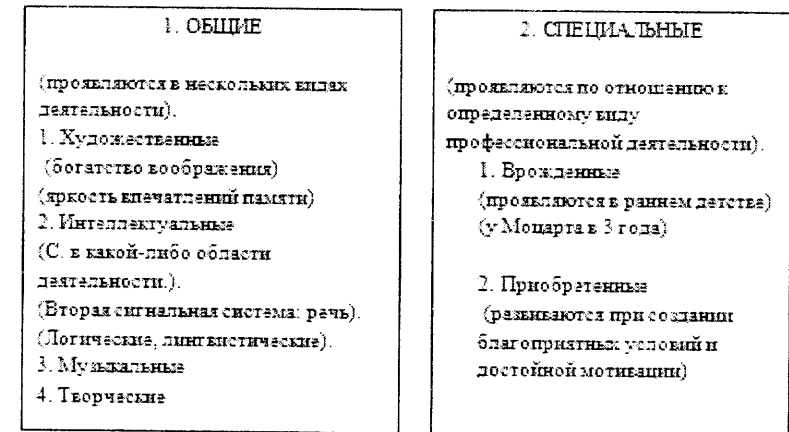


Схема 15

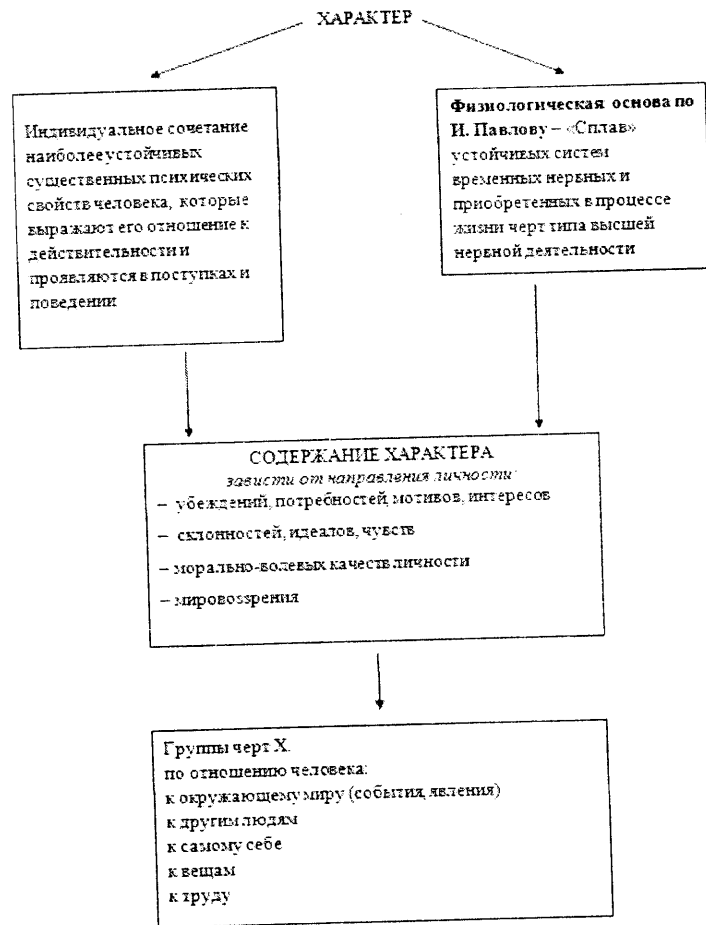


Схема 16

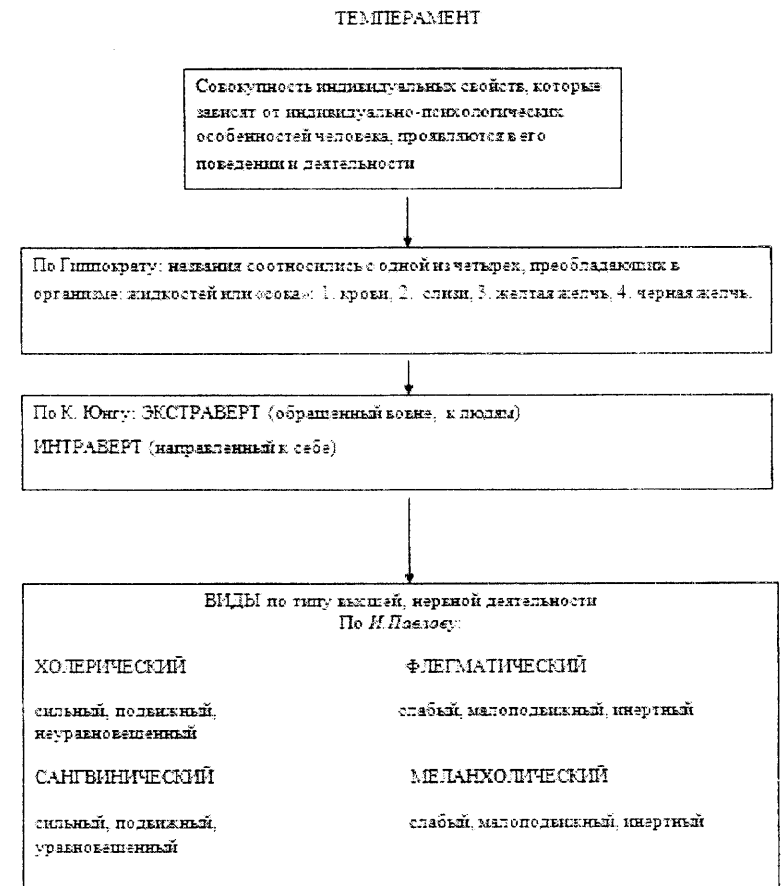


Схема 17

ВОЛЯ

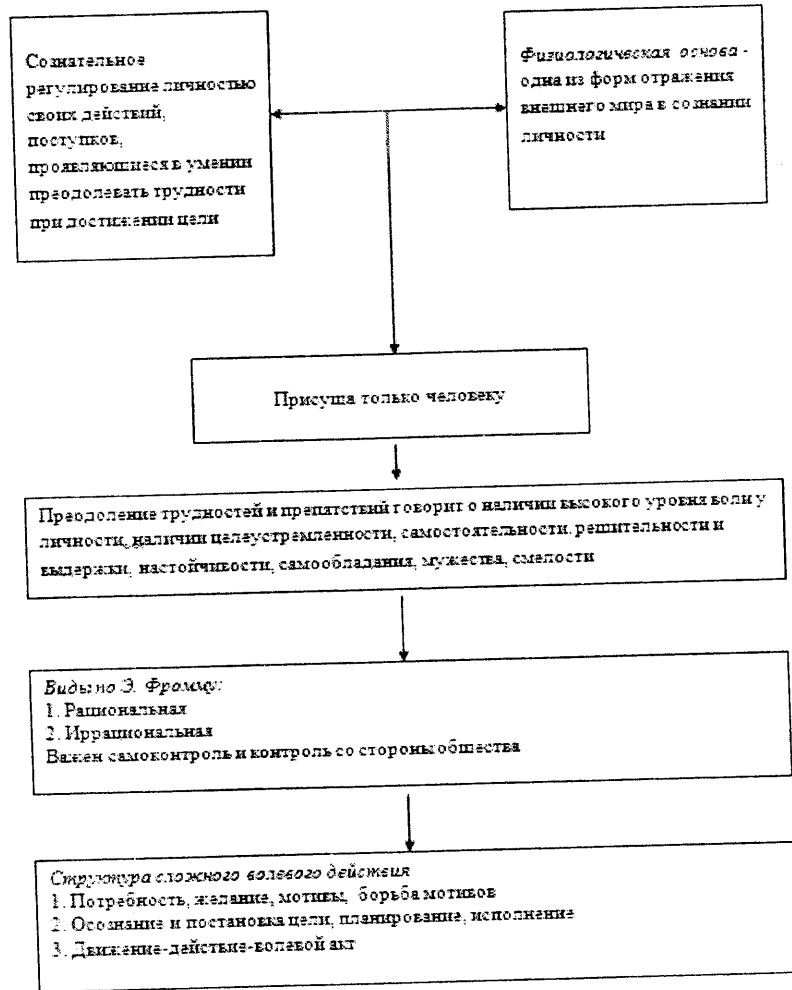
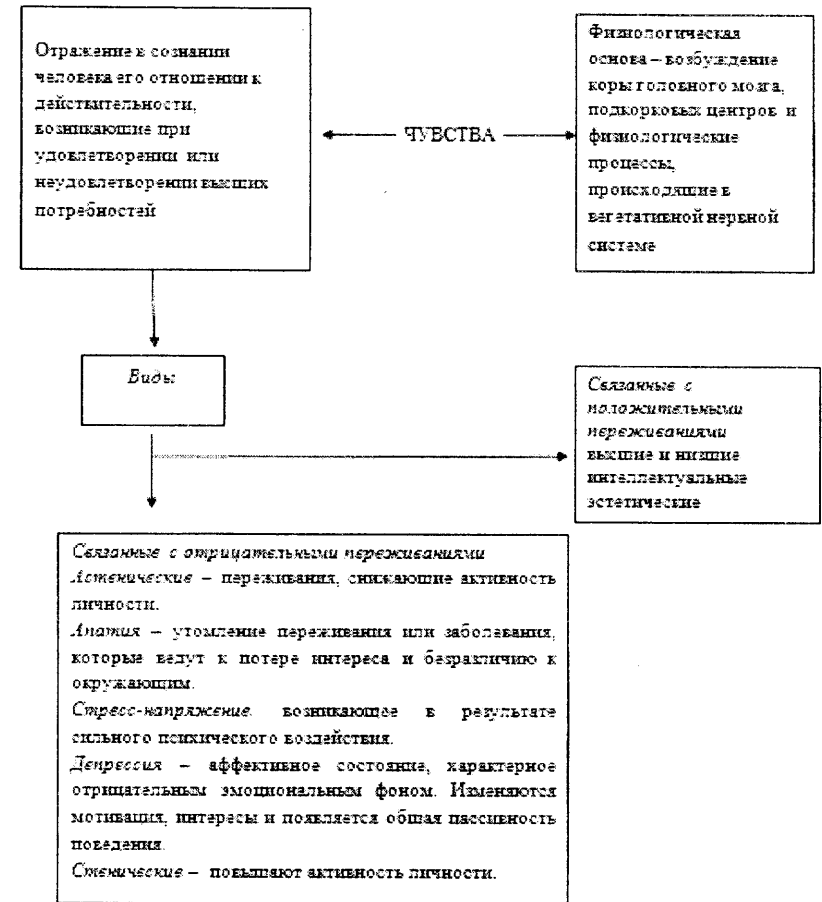


Схема 18



## ТЕСТЫ И МЕТОДИКИ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ

*Методика диагностики  
оценки самоконтроля в общении М. Снайдера*

Внимательно прочтите десять предложений, описывающих реакции на некоторые ситуации. Каждое из них вы должны оценить как верное или неверное применительно к себе. Если предложение кажется вам верным или преимущественно верным, поставьте рядом с порядковым номером букву «В», если неверным или преимущественно неверным – букву «Н».

1. Мне кажется трудным искусство подражать привычкам других людей.
2. Я бы, пожалуй, мог свалить дурака, чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих.
3. Из меня мог бы выйти неплохой актер.
4. Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко. Чем это есть на самом деле.
5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания.
6. В разных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному.
7. Я могу отстаивать только то, в чем искренне убежден.
8. Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми. Я стараюсь быть таким, каким меня ожидают видеть.
9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу.
10. Я не всегда такой, каким кажусь.

Люди с высоким коммуникативным контролем, по Снайдеру, постоянно следят за собой. Хорошо знают, где и как себя вести, управляют выражением своих эмоций. Вместе с тем, у них затруднена спонтанность самовыражения. Они не любят непрогнозируемых ситуаций. Их позиция: «Я такой, какой есть в данный момент». Люди с низким коммуникативным контролем более непосредственны и открыты, у них более устойчивое «Я», мало подверженное изменениям в различных ситуациях.

Подсчет результатов: по одному баллу начисляется за ответ «Н» 1, 5 и 7 вопросы и за ответ «В» на все остальные. Подсчитайте сумму баллов. Если вы искренне отвечали на все вопросы, то о Вас, по видимому, можно сказать следующее:

**0–3 балла** – у Вас низкий коммуникативный контроль.

Ваше поведение устойчиво, и Вы не считаете нужным изменяться в зависимости от ситуации. Вы способны к искреннему самораскрытию в общении. Некоторые считают Вас «неудобным» в общении по причине вашей прямолинейности.

**4–6 баллов** – у вас средний коммуникативный контроль. Вы искренни, но не сдержанны в своих эмоциональных проявлениях, считаетесь в своем поведении с окружающими людьми.

**7–10 баллов** – у вас высокий коммуникативный контроль. Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменение ситуации. Хорошо чувствуете и даже в состоянии предвидеть впечатление, которое вы производите на окружающих.

Понятие «коммуникативные умения» включает в себя не только оценку собеседника, определение его сильных и слабых сторон. Но и умение установить дружескую атмосферу, понять проблемы собеседника и т.д. Для проверки этих качеств предлагаем следующие тесты.

### Тест 1. «Умеете ли вы слушать?»

Инструкция: «Отметьте ситуации, которые вызывают у Вас неудовлетворение или досаду и раздражение при беседе с любым человеком – будь то Ваш товарищ, сослуживец, непосредственный начальник, руководитель или просто случайный собеседник».

| Варианты ситуаций   | Ситуации, вызывающие досаду |
|---|-----------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Собеседник не дает мне шанса высказаться, у меня есть что сказать, но нет возможности вставить слово.</li> <li>2. Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы.</li> <li>3. Собеседник никогда не смотрит в лицо во время разговора, я не уверен, слушает ли он меня.</li> <li>4. Разговор с таким партнером часто вызывает чувство пустой траты времени.</li> <li>5. Собеседник постоянно суетится, карандаш и бумага занимают его больше, чем мои слова.</li> <li>6. Собеседник никогда не улыбается, у меня возникает чувство неловкости и тревоги.</li> <li>7. Собеседник всегда отвлекает меня вопросами и комментариями.</li> <li>8. Что бы я ни высказал, собеседник всегда осаждаст мой пыл.</li> <li>9. Собеседник всегда старается опровергнуть меня.</li> </ol> |                             |

10. Собеседник передергивает смысл моих слов и вкладывает им другое содержание.
  11. Когда я задаю вопрос, собеседник заставляет меня защищаться.
  12. Иногда собеседник спрашивает меня, делая вид, что не расслышал.
  13. Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться.
  14. Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонним: играет сигаретой, протирает стекла и т.д., и я твердо уверен, что он при этом невнимателен.
  15. Собеседник делает выводы за меня.
  16. Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование.
  17. Собеседник всегда смотрит на меня очень внимательно, но, не мигая.
  18. Собеседник смотрит на меня, как бы оценивая. Это беспокоит.
  19. Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает также.
  20. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает.
  21. Когда я говорю о серьезном, собеседник вставляет смешные истории, шуточки, анекдоты.
  22. Собеседник часто смотрит на часы во время разговора.
  23. Когда я захожу в кабинет, он бросает все дела и все внимание обращает на меня.
  24. Собеседник ведет себя так, будто я мешаю ему делать что-нибудь важное.
- Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: «Вы тоже так думаете?» или «Вы не согласны?»

Обработка результатов: подсчитайте процент ситуаций, вызывающих досаду и раздражение.

#### Интерпретация.

**70%–100%** – Вы плохой собеседник. Вам необходимо работать над собой и учиться слушать.

**40%–70%** – Вам присущи некоторые недостатки. Вы критически относитесь к высказываниям. Вам еще не достает некоторых достоинств хорошего собеседника, избегайте поспешных выводов, не заостряйте

внимание на манере говорить, не притворяйтесь, ищите скрытый смысл сказанного. Не монополизируйте разговор.

**10%–40%** – Вы хороший собеседник, но иногда отказываете партнеру в полном внимании. Повторяйте вежливо его высказывания, дайте ему время раскрыть свою мысль полностью, приспособляйте свой темп мышления к его речи и можете быть уверены, что общаться с Вами будет еще приятнее.

**0%–10%** – Вы отличный собеседник. Вы умеете слушать. Ваш стиль общения может стать примером для окружающих.

#### Тест 2. «Умеете ли вы слушать?»

Инструкция: На 10 вопросов следует дать ответы, которые оцениваются:

- «почти всегда» – 2 балла
- «в большинстве случаев» – 4 балла
- «иногда» – 6 баллов
- «редко» – 8 баллов
- «почти никогда» – 10 баллов

1. Стараетесь ли Вы «свернуть» беседу в тех случаях, когда тема (или собеседник) неинтересны Вам?
  2. Раздражают ли Вас манеры Вашего партнера по общению?
  3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать Вас на резкость или грубость?
  4. Избегаете ли Вы вступать в разговор с неизвестным или малознакомым Вам человеком?
  5. Имеете ли Вы привычку перебивать говорящего?
  6. Делаете ли Вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?
  7. Меняете ли Вы тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто Ваш собеседник?
  8. Меняете ли Вы тему разговора, если он коснулся неприятной для вас темы?
  9. Поправляете ли Вы человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия, вульгаризмы?
  10. Бывает ли у Вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем Вы говорите?
- Обработка и интерпретация: Чем больше баллов, тем в большей степени развито умение слушать. Если набрано более 62 баллов, то слушатель «выше среднего уровня». Обычно средний балл слушателей 55.

### *Методика определения типа характера по К. Юнгу*

Дайте ответ на поставленный вопрос (вариант ответа а) или б) подчеркните).

1. Что Вы предпочитаете?
  - а) немного близких друзей;
  - б) большую товарищескую компанию.
2. Какие книги Вы предпочитаете читать?
  - а) с занимательным сюжетом;
  - б) с раскрытием переживаний другого.
3. Что Вы скорее можете допустить в работе?
  - а) опоздание;
  - б) ошибки.
4. Если Вы совершаете дурной поступок, то:
  - а) остро переживаете;
  - б) острых переживаний нет.
5. Как Вы сходитесь с людьми?
  - а) быстро, легко;
  - б) медленно, осторожно.
6. Считаете ли Вы себя обидчивым?
  - а) да;
  - б) нет.
7. Склонны ли вы смеяться от души?
  - а) да;
  - б) нет.
8. Считаете ли Вы себя:
  - а) молчаливым;
  - б) разговорчивым.
9. Откровенны ли Вы или скрытны?
  - а) откровенен;
  - б) скрытен.
10. Любите ли Вы заниматься анализом своих переживаний?
  - а) да;
  - б) нет.
11. Находясь в обществе, Вы предпочитаете:
  - а) говорить;
  - б) слушать.
12. Часто ли вы переживаете недовольство собой?
  - а) да;
  - б) нет.

13. Любите ли вы что-нибудь организовывать?
  - а) да;
  - б) нет.
14. Хотелось ли Вам вести интимный дневник?
  - а) да;
  - б) нет.
15. Быстро ли вы переходите от решения к выполнению?
  - а) да;
  - б) нет.
16. Легко ли меняется Ваше настроение?
  - а) да;
  - б) нет.
17. Любите ли вы убеждать других, навязывать свои взгляды?
  - а) да;
  - б) нет.
18. Ваши движения:
  - а) быстры;
  - б) медленны.
19. Вы беспокоитесь о возможных неприятностях?
  - а) часто;
  - б) редко.
20. В затруднительных случаях Вы:
  - а) спешите обратиться за помощью;
  - б) не обращаетесь.

#### **Ключ к методике:**

О Вашей экстраверсии говорят следующие варианты ответов: 1б, 2а, 3б, 5а, 6б, 7а, 8б, 9а, 10б, 11а, 12б, 13а, 14б, 15а, 16а, 17а, 18а, 19б, 20а.  
Подсчитывается количество совпавших ответов и умножается на 5.  
0–35 баллов – интроверсия  
36–65 баллов – амбиверсия  
66–100 баллов – экстраверсия.

#### **Методика**

**«Дифференциально-диагностический опросник» (ДДО)**

**Е.А. Климова**

Методика предназначена для отбора на различные типы профессий в соответствии с классификацией типов профессий Е.А. Климова. Можно использовать при профориентации подростков и взрослых.

Содержание методики: испытуемый должен в каждой из 20 пар предлагаемых видов деятельности выбрать только один и в соответствующей клетке листа ответов поставить знак «+».

Инструкция: «Предположим, что после соответствующего обучения Вы сможете выполнить любую работу. Но если бы Вам пришлось выбрать только из двух возможностей, что бы вы предпочли?»

### ОПРОСНИК

| А   |     | В  |
|---|-----|--|
| 1. Ухаживать за животными   | или | 1. Обслуживать машины, приборы (следить, регулировать)   |
| 2. Помогать больным   | или | 2. Составлять таблицы, схемы, программы для вычислительных машин   |
| 3. Следить за качеством книжных иллюстраций, плакатов, художественных открыток, грампластинок | или | 3. Следить за состоянием, развитием растений   |
| 4. Обрабатывать материалы (дерево, ткань, металл, пластмассу и т.п.)                          | или | 4. Доводить товары до потребителя, рекламировать, продавать  |
| 5. Обсуждать научно-популярные книги, статьи  | или | 5. Обсуждать художественные книги, пьесы, концерты   |
| 6. Выращивать молодняк (животных какой-либо породы)   | или | 6. Тренировать товарищей (или младших) в выполнении каких-либо действий (трудо-вых, учебных, спортивных)     |
| 7. Копировать рисунки, изображения (или настраивать музыкальные изображения)                  | или | 7. Управлять каким-либо грузовым (подъемным или транспортным) средством – подъемным краном, тепловозом и др. |
| 8. Сообщать, разъяснять людям нужные им сведения (в справочном бюро, на экскурсии и т.д.)     | или | 8. Оформлять выставки, витрины (или участвовать в подготовке пьес, концертов)                                |
| 9. Ремонтировать вещи, изделия (одежду, технику), жилище                                      | или | 9. Искать и исправлять ошибки в текстах, таблицах, рисунках  |
| 10. Лечить животных   | или | 10. Выполнять вычисления, расчеты  |

|  |     |   |
|--|-----|---|
| 11. Выводить новые сорта растений  | или | 11. Конструировать, проектировать новые виды промышленных изделий (машины, одежду, дома, продукты питания и т.п.) |
| 12. Разбирать споры, ссоры между людьми, убеждать, разъяснять, наказывать, поощрять                            | или | 12. разбираться в чертежах, схемах, таблицах (проверять, уточнять, приводить в порядок)                           |
| 13. Наблюдать, изучать работу кружков художественной самодеятельности  | или | 13. Наблюдать, изучать жизнь микробов   |
| 14. Обслуживать, налаживать медицинские приборы, аппараты  | или | 14. Оказывать людям медицинскую помощь при ранениях, ушибах, ожогах и т.п.  |
| 15. Художественно описывать, изображать события (наблюдаемые и представляемые)                                 | или | 15. Составлять точные описания-отчеты о наблюдаемых явлениях, событиях, измеряемых объектах и др.                 |
| 16. Делать лабораторные анализы в больнице   | или | 16. Принимать, осматривать больных, беседовать с ними, назначать лечение  |
| 17. Красить или расписывать стены помещений, поверхность изделий   | или | 17. Осуществлять монтаж или сборку машин, приборов  |
| 18. Организовывать культпоходы сверстников или младших в театры, музеи, экскурсии, туристические походы и т.д. | или | 18. Играть на сцене, принимать участие в концертах  |
| 19. Изготавливать по чертежам детали, изделия (машины, одежду), строить здания                                 | или | 19. Заниматься черчением, копировать чертежи, карты   |
| 20. Вести борьбу с болезнями растений, с вредителями леса, сада  | или | 20. Работать на клавишных машинах (пишущей машинке, телетайпе, наборной машине и др.)                             |

### Карта ответов

|     |     |     |     |     |
|-----|-----|-----|-----|-----|
|     |     |     |     |     |
| 1a  | 1б  | 2a  | 2б  | 3a  |
| 3б  | 4a  | 4б  | 5a  | 5б  |
| 6a  |     | 6б  |     | 7a  |
|     | 7б  | 8a  |     | 8б  |
|     | 9a  |     | 9б  |     |
| 10a |     |     | 10б |     |
| 11a | 11б | 12a | 12б | 13a |
| 13б | 14a | 14б | 15a | 15б |
| 16a |     | 16б |     | 17a |
|     | 17б | 18a |     | 18б |
|     | 19a |     | 19б |     |
| 20a |     |     | 20б |     |
|     |     |     |     |     |

Лист ответов сделан так, чтобы можно было подсчитать количество знаков «+» в каждом из пяти столбцов. Каждый из пяти столбцов соответствует определенному типу профессий. Испытуемому рекомендуется выбрать тот тип профессий, который получил максимальное количество знаков «+». Название типов профессий по столбцам:

1. «человек-природа» – все профессии, связанные с растениеводством, животноводством и лесным хозяйством;
2. «человек-техника» – все технические профессии;
3. «человек- человек» – все профессии, связанные с обслуживанием людей, с общением;
4. «человек-знак» – все профессии, связанные с обсчетами, цифровыми и буквенными знаками, в том числе и музыкальные специальности;
5. «человек-художественный образ» – все творческие специальности.

Время обследования не ограничивается, хотя испытуемого следует предупредить о том, что над вопросами не следует долго задумываться и обычно на выполнение задания требуется 20–30 мин. Возможно использование методики индивидуально и в группе. Экспериментатор может зачитывать вопросы группе испытуемых, но в этом случае ограничивается время ответа. Такой способ применяется, когда экспериментатор должен работать в ограниченном временном интервале.

### Методика выявления «коммуникативных и организаторских склонностей» (КОС-2)

Данная методика предназначена для выявления коммуникативных и организаторских склонностей личности (умение четко и быстро устанавливать деловые и товарищеские контакты с людьми, умение влиять на людей, стремление проявлять инициативу и т.д.).

Методика содержит 40 вопросов, на каждый из которых обследуемый должен дать ответ «да» или «нет». Время выполнения методики 10–15 мин. При этом отдельно определяется уровень коммуникативных и организаторских склонностей.

1. Есть ли у Вас стремление к изучению людей и установлению знакомств с различными людьми?
2. Нравится ли Вам заниматься общественной работой?
3. Долго ли Вас беспокоит чувство обиды, причиненной Вам кем-либо из Ваших товарищей?
4. Всегда ли Вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?
6. Часто ли Вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими Вашего мнения?
7. Верно ли, что Вам приятнее и проще проводить время с книгами или за каким-либо другим занятием, чем с людьми?
8. Если возникли некоторые помехи в осуществлении Ваших намерений, то легко ли Вам отказаться от своих намерений?
9. Легко ли Вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше вас по возрасту?
10. Любите ли Вы придумывать или организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли Вам включаться в новые для Вас компании (коллективы)?
12. Часто ли Вы откладываете на другие дни дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?
13. Легко ли Вам удается устанавливать контакты и общаться с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли Вы добиться, чтобы Ваши товарищи действовали в соответствии с Вашим мнением?
15. Трудно ли Вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у Вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обещаний, обязательств, обязанностей?
17. Стремитесь ли Вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел вы принимаете инициативу на себя?



19. Раздражают ли Вас окружающие люди и хочется ли Вам побыть одному?
20. Правда ли, что Вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для Вас обстановке?
21. Нравится ли Вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у Вас раздражение, если Вам не удастся закончить начатое дело?
23. Испытываете ли Вы затруднение, если приходится проявлять инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что Вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли Вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли Вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы Ваших товарищей?
27. Правда ли, что Вы чувствуете себя неуверенно среди незнакомых людей?
28. Верно ли, что Вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?
29. Полагаете ли, что Вам представляет особого труда внести оживления в малознакомую группу?
30. Принимаете ли Вы участие в общественной работе в школе (на производстве)?
31. Стремитесь ли Вы ограничить круг своих знакомых?
32. Верно ли, что Вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято товарищами?
33. Чувствуете ли Вы себя непринужденно, попав в незнакомый коллектив?
34. Охотно ли Вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что Вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли Вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у Вас много друзей?
38. Часто ли Вы оказываетесь в центре внимания своих товарищей?
39. Часто ли Вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда ли, что Вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

**Ключ для обработки данных по методике «КОС-2»**  
 Коммуникативные (+) Да 1,5,9,13,17,21,25,29,33,37  
 склонности (-) Нет 3,7,11,15,19,23,27,31,35,39  
 Организаторские (+) Да 2,6,10,14,18,22,26,30,34,38  
 склонности (-) Нет 4,8,12,16,20,24,28,32,36,40

**Методика  
 диагностики личности на мотивацию  
 к избеганию неудач Т. Элерса**

**Инструкция:** Вам предлагается список слов из 30 строк, по три слова в каждой строке. В каждой строке выберете только одно из трех слов, которое наиболее точно Вас характеризует, и пометьте его.

| 1                      | 2                | 3                    |
|------------------------|------------------|----------------------|
| 1. Смелый              | Бдительный       | Предприимчивый       |
| 2. Кроткий             | Робкий           | Упрямый              |
| 3. Осторожный          | Решительный      | Пессимистичный       |
| 4. Непостоянный        | Бесцеремонный    | Внимательный         |
| 5. Неумный             | Трусливый        | Недумающий           |
| 6. Ловкий              | Бойкий           | Предусмотрительный   |
| 7. Хладнокровный       | Колеблющийся     | Удалой               |
| 8. Стремительный       | Легкомысленный   | Боязливый            |
| 9. Незадумывающийся    | Жеманный         | Непредусмотрительный |
| 10. Оптимистичный      | Добросовестный   | Чуткий               |
| 11. Меланхолический    | Сомневающийся    | Неустойчивый         |
| 12. Трусливый          | Небрежный        | Взволнованный        |
| 13. Опрометчивый       | Тихий            | Боязливый            |
| 14. Внимательный       | Неблагоразумный  | Смелый               |
| 15. Рассудительный     | Быстрый          | Мужественный         |
| 16. Предприимчивый     | Осторожный       | Предусмотрительный   |
| 17. Взволнованный      | Рассеянный       | Робкий               |
| 18. Малодушный         | Неосторожный     | Бесцеремонный        |
| 19. Пугливый           | Нерешительный    | Нервный              |
| 20. Исполнительный     | Преданный        | Авантюрный           |
| 21. Предусмотрительный | Бойкий           | Отчаянный            |
| 22. Укрошенный         | Безразличный     | Небрежный            |
| 23. Осторожный         | Беззаботный      | Терпеливый           |
| 24. Разумный           | Заботливый       | Храбрый              |
| 25. Предвидящий        | Неустрасимый     | Добросовестный       |
| 26. Поспешный          | Пугливый         | Беззаботный          |
| 27. Рассеянный         | Опрометчивый     | Пессимистичный       |
| 28. Осмотрительный     | Рассудительный   | Предприимчивый       |
| 29. Тихий              | Неорганизованный | Боязливый            |
| 30. Оптимистичный      | Бдительный       | Беззаботный          |

**Ключ**

Вы получаете по 1 баллу за следующие выборы, приведенные в ключе (первая цифра перед дефисом означает номер строки, вторая

цифра после дефиса – номер столбца, в котором нужно слово. Например, 1/2 означает, что слово, получившее 1 балл в первой строке, во втором столбце – «бдительный»). Другие выборы баллов не получают.

#### Ключ подсчета

1/2; 2/1; 2/2; 3/1; 3/3; 4/3; 5/2; 6/3; 7/2; 7/3; 8/3; 9/1; 9/2; 10/2; 11/2; 11/2; 12/1; 12/3; 13/2; 13/3; 14/1; 15/1; 16/2; 16/3; 17/3; 18/1; 19/1; 19/2; 20/1; 20/2; 21/1; 22/1; 23/1; 23/3; 24/1; 24/2; 25/1; 26/2; 27/3; 28/1; 28/2; 29/1; 29/3; 30/2.

#### Результат

Чем больше сумма баллов, тем выше уровень мотивации к избеганию неудач, защите.

От 2 до 10 баллов: низкая мотивация к защите;

от 11 до 16 баллов: средний уровень мотивации;

от 17 до 20 баллов: высокий уровень мотивации;

свыше 20 баллов: слишком высокий уровень мотивации к избеганию неудач, защите.

#### Анализ результата:

Результат анализируется вместе с тестами «Мотивация к успеху» и «Готовность к риску».

Исследования Д. Мак-Клеманда показали, что люди с высоким уровнем защиты, то есть страхом перед несчастным случаем, чаще попадают в подобные неприятности, чем те, которые имеют высокую мотивацию на успех. Кроме того, люди, которые боятся неудач (высокий уровень защиты), предпочитают малый, или, наоборот, чрезмерное большой риск, где неудача не угрожает престижу. Немецкий ученый Ф. Буркард утверждает, что установка на защитное поведение в работе зависит от трех факторов:

- степени предполагаемого риска;
- преобладающей мотивации;
- опыта неудач на работе.

Усиливают установку на защитное поведение два обстоятельства:

- первое, когда без риска удается получить желаемый результат;
- второе, когда рискованное поведение ведет к несчастному случаю.

Достижение же безопасного результата при рискованном поведении, наоборот, ослабляет установку на защиту, т.е. мотивацию к избеганию неудач.

#### Методика диагностики степени готовности к риску Шуберта

**Инструкция:** Оцените степень готовности совершить действия, о которых Вас спрашивают. При ответе на каждый из 25 вопросов поставьте соответствующий балл по следующей схеме:

- 2 балла – полностью согласен, полное «Да»;
- 1 балл – больше «Да», чем «Нет»;
- 0 баллов – ни «Да», ни «Нет», нечто среднее ;
- –1 балл – больше «Нет», чем «Да»;
- –2 балла – полное «Нет».

1. Превысили бы вы установленную скорость, чтобы быстрее оказать необходимую медицинскую помощь тяжелобольному человеку?
2. Согласились бы Вы ради хорошего заработка участвовать в опасной и длительной экспедиции?
3. Стали бы Вы на пути убегающего опасного взломщика?
4. Могли бы Вы ехать на подножке товарного вагона при скорости более 100 км/час?
5. Можете ли Вы на другой день после бессонной ночи нормально работать?
6. Стали бы Вы первым переходить очень холодную реку?
7. Одолжили бы вы другу большую сумму денег, будучи не совсем уверенным, что он сможет Вам вернуть эти деньги?
8. Вошли бы Вы вместе с укротителем в клетку со львами при его заверении, что это безопасно?
9. Могли бы Вы под руководством извне залезть на высокую фабричную трубу?
10. Могли бы Вы без тренировки управлять парусной лодкой?
11. Рискнули бы Вы схватить за уздечку бегущую лошадь?
12. Могли бы Вы после 10 стаканов пива ехать на велосипеде?
13. Могли бы Вы совершить прыжок с парашютом?
14. Могли бы Вы при необходимости проехать без билета от Таллина до Москвы?
15. Могли бы вы совершить автотурне, если бы за рулем сидел Ваш знакомый, который совсем недавно был в тяжелом дорожном происшествии?
16. Могли бы Вы с 10-метровой высоты прыгнуть на тент пожарной команды?
17. Могли бы Вы, чтобы избавиться от затяжной болезни с постельным режимом пойти на опасную для жизни операцию?
18. Могли бы Вы спрыгнуть с подножки товарного вагона, движущегося со скоростью 50 км/час?

19. Могли бы Вы в виде исключения вместе с семьей другими людьми подняться в лифте, рассчитанном только на шесть человек?
20. Могли бы Вы за большое денежное вознаграждение перейти с завязанными глазами оживленный уличный перекресток?
21. Взялись бы Вы за опасную для жизни работу, если бы за нее хорошо платили?
22. Могли бы Вы после 10 рюмок водки вычислять проценты?
23. Могли бы вы по указанию Вашего начальника взяться за высоковольтный провод, если бы он заверил вас, что провод обесточен?
24. Могли бы Вы после некоторых предварительных объяснений управлять вертолетом?
25. Могли бы Вы, имея билеты, но без денег и продуктов, доехать из Москвы до Хабаровска?

**Ключ:**

Подсчитайте сумму набранных Вами баллов в соответствии с инструкцией.

Общая оценка теста дается по непрерывной шкале как отклонение от среднего значения. Положительные ответы свидетельствуют о склонности к риску. Значения теста: от -50 до +50 баллов.

Результат:

- Меньше -30 баллов – слишком осторожны;
- от -10 до +10 баллов – средние значения;
- свыше +20 баллов – склонны к риску.

Высокая готовность к риску сопровождается вязкой мотивацией к избеганию неудач (защитой). Готовность к риску достоверно связана прямо пропорционально с числом допущенных ошибок.

Исследования дали также следующие результаты:

- с возрастом готовность к риску падает;
- у более опытных работников готовность к риску ниже, чем у неопытных;
- у женщин готовность к риску реализуется при более определенных условиях, чем у мужчин;
- у военных командиров и руководителей предприятий готовность к риску выше, чем у студентов;
- с ростом отверженности личности, в ситуации внутреннего конфликта растет готовность к риску;
- в условиях группы готовность к риску проявляется сильнее, чем при действиях в одиночку. И зависит от групповых ожиданий.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Авраамов Д.С. Профессиональная этика журналиста. М. 1999.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. М., 2000.
3. Бахарцев Р.Г. Психологические особенности журналистского творчества. Свердловск, 1975.
4. Березкина О.П. Социально-психологическое воздействие СМИ. М.: Академия ИЦ, 2009.
5. Богомолова Н.Н. Социальная психология печати, радио, телевидения. М., 1991.
6. Борев В.Ю., Коваленко А.В. Культура и массовая коммуникация. М.: Наука, 1986.
7. Бухарцев Р.Г. Творческий потенциал журналиста. М.: Мысль, 1985.
8. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. Феномены, механизмы, защита. М., 1996.
9. Журналист: социологические и социопсихологические исследования / Под ред. Л.Г. Свитич, А.А. Ширяевой. М.: МГУ, 1994.
10. Зазыкин В.Г. Психология в рекламе. М., 1992.
11. Кашинская Л.В. Методы наблюдения в журналистике. М., 1987.
12. Кузин В.И. Психологическая культура журналиста. СПб., 2001.
13. Кузнецов М., Цыкунов И. Практическая психология PR журналистики. Как позволить другим делать по-вашему: Учебно-практическое пособие. М.: РИП-Холдинг, 2007.
14. Лазутина В.Г. Основы творческой деятельности журналиста. М., 2000.
15. Лазутина Г.В. Профессиональная этика журналиста. М., 1999.
16. Майерс Дэвид Социальная психология. СПб., 1999.
17. Мельник Г.С. Психология профессионального общения в журналистике. СПб., 2001.
18. Мельник Г.С. Mass-media: психологические процессы и эффекты. СПб., 1996.
19. Московичи Серж. Век толп. Исторический трактат по психологии масс. М., 1996.
20. Мочалов Ю.В. Психология телевизионной коммуникации. М., 2000.
21. Олешко В.Ф. Моделирование в журналистике: теория, практика, опыт. Ек., 2000.
22. Олешко В.Ф. Социально-психологическая модель газеты как коммуникатора / Сотрудничество в сфере массовой коммуникации: Сред-

- ний Урал (Россия)–Северная Каролина (США). Тезисы международной научно-практической конференции. Ек.: Издательство Уральского университета, 1995.
23. Олешко В.Ф. Психология журналистики. М.: Издательство Михайлова В.А., 2006.
24. Олешко В.Ф. Социожурналистика: Прагматическое моделирование технологий массово-коммуникационной деятельности. Ек., 1996.

*А.С. Кацев, Л.М. Кацева*

ПСИХОЛОГИЯ ЖУРНАЛИСТИКИ

2-е издание, дополненное

Редактор *А.И. Дегтярева*  
Компьютерная верстка – *Д.В. Шевченко*

Подписано к печати 4.02.14. Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>  
Офсетная печать. Объем 3,75 п.л.  
Тираж 100 экз. Заказ 248.

Отпечатано в типографии КРСУ  
720048, Бишкек, ул. Горького, 2