

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования**

**«ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ» (ТУСУР)**

Кафедра управления инновациями

УТВЕРЖДАЮ
заведующий кафедрой УИ
_____ А.Ф.Уваров
« ____ » _____ 2013 г.

Скавинская Е.Н.

**Методические указания
к практическим и самостоятельным работам
по дисциплине «Тренинг «Психология успеха»
для студентов направления 222000.62 «Инноватика»
и 221000.62 «Мехатроника и роботехника»**

Томск 2013

Глава 1. Понятие успеха в современном мире.

1. Представьте себе успешного человека. Опишите его. По каким критериям вы это сделали? Групповая работа: выработка критериев характеристики успешного человека.
2. Сделайте подборку жизненных историй успешных людей, позволяющих оценить их как достигших успеха. Какие качества способствовали их успеху?
3. Составьте личный план из десяти пунктов: что я мог бы сделать, чтобы заработать необходимую сумму денег. Оцените план на предмет реалистичности. Чего не хватает в плане для достижения цели?
4. Приведите примеры успеха из книги Дейла Карнеги «Прихоти удачи».
5. Оцените свое нынешнее местоположение в системе координат: карьера (успех) и счастье (эмоциональное состояние). Прокомментируйте свою оценку жизни.
6. Дискуссия на тему «Какой человек может быть успешным? Когда? При каких условиях?».
7. Дебаты «Может ли манипулятор быть успешным?».
8. Познакомьтесь с книгой Н.Хилла. Какую бы вы создали «молитву» по самоутверждению (по подобию автора)? Обсуждение.
9. Познакомьтесь с книгой Айн Рэнд «Атлант расправил плечи». Отнеситесь к ее высказываниям:
 - «Цену деньгам дают не попрошайки и грабители. Ни океан слез, ни все оружие в мире не превратят кусочки бумаги в вашем портмоне в хлеб, который вам нужен, чтобы дожить до завтра. Эти кусочки бумаги, как и золото, содержат энергию людей, производящих ценности».
 - «Но сами по себе деньги — лишь средство. Они приведут вас к любой цели, но не заменят вас у штурвала. Деньги удовлетворят ваши стремления и желания, но не заменят вам цель и мечту. Деньги — бич для тех, кто пытается перевернуть с ног на голову закон причин и следствий, для тех, кто жаждет подменить разум кражей достижений разума.

Деньги не купят счастья тому, кто сам не знает, чего хочет. Деньги не построят систему ценностей тому, кто боится знания цены; они не укажут цель тому, кто выбирает свой путь с закрытыми глазами. Деньги не купят ум дураку, почет — подлецу, уважение — профану. Если вы попытаетесь с помощью денег окружить себя теми, кто выше и умнее вас, дабы обрести престиж, то, в конце концов, падете жертвой тех, кто ниже. Интеллигенты очень быстро отвернутся от вас, в то

время как мошенники и воры столпятся вокруг, ведомые беспристрастным законом причин и следствий: человек не может быть меньше, чем его деньги, иначе они его раздавят».

- «Единственный человеческий талант заключается в подлом коварстве и хитрости, направленных на удовлетворение потребностей плоти».
 - «Мисс Таггарт, знаете ли вы отличительную черту посредственности? Негодование из-за успеха другого. Эти обидчивые бездари трясутся над тем, как бы их кто не обскакал. Они и понятия не имеют, какое одиночество появляется, когда достигаешь вершины. Им чуждо это чувство тоски, когда так хочется увидеть человека, равного тебе, разум, достойный преклонения, и достижение, которым можно восхищаться».
 - «Что плохого, если философ открывает придорожное кафе? Или руководит сигаретной фабрикой? Любая работа есть философское деяние».
 - «Истинную легкость можно ощутить, лишь чувствуя огромную значимость себя».
 - «Не существует скверных мыслей, злом является только отказ мыслить».
 - «Единственное настоящее преступление, которое человек может совершить против другого человека, - попытка словами или поступками создать у него впечатление противоречия, невозможного и иррационального, и этим потрясти основы рациональности своей жертвы».
10. Продолжите ассоциативный ряд: успешный человек - ...
 11. Обсудите уроки Энтони Роббинса. Проанализируйте свои мечты через призму уроков.
 12. Напишите эссе на тему «Отличия успешного человека от неуспешного».
 13. Напишите, чего вы хотите: сейчас, через 3 часа, через 5 дней, через год, через 10 лет. Проанализируйте масштабы желаний.
 14. Проведите ментальный тренинг по примеру Энтони Роббинса:
 - В течение следующих 10 дней откажитесь от мысли цепляться за любые пагубные мысли, чувства, вопросы, слова или метафоры.
 - Если поймаете себя на том, что сосредотачиваетесь на негативном, — а этом будет происходить, — немедленно задавайте себе вопросы, которые выведут вас из этого состояния: Что замечательного в этой

проблеме? Каковы ее недостатки? Что мне следует предпринять, чтобы направить ее в нужное русло? Чего мне больше не следует делать, чтобы направить ее в нужное русло? Как я смогу получить удовольствие от этого процесса, выполняя то необходимое, что требуется, чтобы направить проблему в нужное мне русло?

- Просыпайтесь по утрам – задавайте себе утренние вопросы-стимуляторы, а вечером — вечерние вопросы-стимуляторы (урок 6).
- В течение следующих 10 дней полностью фокусируйте свое внимание на решениях, а не на проблемах.
- Если у вас возникает негативная мысль, вопрос или чувство, не занимайтесь самобичеванием. Просто замените их на что-то позитивное.

Описывайте свои ощущения и мысли в течение этих 10 дней. Предоставьте отчет.

15. Опишите «родительские предписания», определившие ваш жизненный сценарий.

16. Ролевая игра: расскажи свою любимую сказку. Что повторяется в твоей жизни из сюжета сказки?

Глава 2. Лидерство.

1. Данный экспресс-тест позволяет определить актуальный **уровень проявления лидерства** в совместной деятельности. Инструкция к тесту.

Внимательно прочтите каждое из десяти суждений и выберите наиболее подходящий для вас ответ в буквенной форме.

1. Что для вас важнее в игре?

а. Победа. б. Развлечение.

Что вы предпочитаете в общем разговоре?

а. Проявлять инициативу, предлагать что-либо.

б. Слушать и критиковать то, что предлагают другие.

Способны ли вы выдерживать критику, не ввязываться в частные споры, не оправдываться?

а. Да. б. Нет.

Нравится ли вам, когда вас хвалят прилюдно?

а. Да. б. Нет.

Отстаиваете ли вы свое мнение, если обстоятельства (мнение большинства) против вас?

а. Да. б. Нет.

В компании, в общем деле вы всегда выступаете заводилой, придумываете что-либо такое, что интересно другим?

а. Да. б. Нет

Умете ли вы скрывать свое настроение от окружающих?

а. Да. б. Нет.

Всегда ли вы немедленно и безропотно делаете то, что вам говорят старшие?

а. Нет. б. Да.

Удается ли вам в разговоре, дискуссии, убедить, привлечь на свою сторону тех, кто раньше был с вами не согласен?

а. Да. б. Нет.

Нравится ли вам учить (поучать, воспитывать, обучать, давать советы) других?

а. Да. б. Нет.

Обработка и интерпретация результатов теста:

Подсчитать общее количество «а» и «б» ответов.

- Высокий уровень лидерства А = 7-10 баллов.
- Средний уровень лидерства А = 4-6 баллов.
- Низкий уровень лидерства А = 1-3 балла.

Преобладание ответов «б» свидетельствует об очень низком или деструктивном лидерстве.

2. Группы дают определения лидерства.

3. В парах: проговорить партнеру о двух частях тела, которыми гордишься; о двух достижениях в жизни, которыми гордишься.

4. Придумайте свою метафору: жизнь – это... Прокомментируйте.

5. Опишите в парах свою картину мира: отношение к себе, к миру, к другим...

6. Напишите сочинение на тему «Я – 40-летний».

7. Определите, что такое: мечта, цель, видение будущего. Они отличаются?

8. Опишите видение своего будущего (пропишите ответственности).

9. Обсудите в парах свои определения:

* Я – это...

* Власть – это...

* Деньги – это...

* Бизнес – это ...

* Счастье – это ...

10. Прочитайте книгу Стругацких «Трудно быть богом». Сравните землян и инопланетян в парадигме лидерства.

11. Напишите список того, что вам нужно сделать в ближайший месяц. Выделите то, что обязательно должны сделать, и то, что ТОЧНО сделаете. Хотите ли вы изменить схему планирования?

12. Протестируйте свой EQ (Шекшня С.):

Вы проводите совещание со своими сотрудниками по поводу запуска нового проекта, который вызывает достаточно много споров. Страсти накаляются и один из ваших подчиненных отворачивается от своего коллеги в Вашу сторону и во всеуслышание заявляет: «Я больше с этим идиотом разговаривать не собираюсь». Как Вы поступите?

1. Проигнорируете фразу, отнеся ее на счет высокоэмоционального обсуждения, и продолжите совещание.
2. Объявите перерыв и поговорите с разгоряченным сотрудником о его переживаниях наедине.
3. Остановите обсуждение проекта и попросите всех участников совещания рассказать о своем эмоциональном состоянии.
4. Укажете сотруднику на недопустимость подобного поведения в присутствии остальных участников совещания.

13. Протестируйте свой EQ (Шекшня С.):

В конце недели, когда Вы напрягаясь до предела, пытались завершить в срок несколько важных проектов, один из Ваших руководителей зашел к Вам в офис и попросил взять на себя еще один срочный проект. Вы знаете, что мнение этого человека будет очень важно при принятии окончательного решения об обещанном Вам две недели назад повышении. При этом Вы не уверены, что второй Ваш начальник

поддерживает новое задание. Что Вы предпримите?

1. Согласитесь принять новое задание, понимая, что придется немного схалтурить по другим проектам, инициированным вторым начальником.
2. Скажите, что перегружены и спросите его какие проекты следует приостановить, чтобы реализовать новый.

3. Организуете встречу с участием двух начальников, чтобы определить приоритеты.

4. Покритикуете второго руководителя за то, что он дает Вам много неплановых заданий, и откажитесь начинать новый проект.

14. Мини-тест на определение своего стиля по Адизесу:

Расставьте оценки от 1 (наименее подходящее описание меня) до 4 (наиболее подходящее описание меня). Описывайте ваши личные качества. Описывайте себя, а не работу.

1	А	Вовлеченный		7	А	Активный	
	Б	Сомневающийся			Б	Наблюдающий	
	В	Яркий			В	Абстрактный	
	Г	Отзывчивый			Г	Взаимодействующий	
2	А	Прямолинейный		8	А	Прагматичный	
	Б	Анализирующий			Б	Размышляющий	
	В	Харизматичный			В	Смотрящий в будущее	
	Г	Чувствующий			Г	Теплый	
3	А	Делающий		9	А	Побеждающий	
	Б	Созерцающий			Б	Точный	
	В	Провоцирующий			В	Концептуальный	
	Г	Сопереживающий			Г	Стремящийся к консенсусу	
4	А	Отдающий себе отчет		10	А	Рациональный	
	Б	Оценивающий			Б	Сдержанный	
	В	Идущий на риск			В	Генерирующий идеи	
	Г	Благожелательный			Г	Осведомленный	
5	А	Результативный		11	А	Деловой	
	Б	Логичный			Б	Аккуратный	
	В	Задающий вопросы			В	Яркий	
	Г	Интуитивный			Г	Приятный	
6	А	Упорный		12	А	Реалистичный	
	Б	Консервативный			Б	Осторожный	
	В	Радикальный			В	Мечтающий	
	Г	Общительный			Г	Объединяющий	

Суммы баллов:

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	сумма	
А														Р
Б														А

В															Е
Г															І

15. В чем заключается ваша харизма?

* Что значит быть харизматичным?

* Встречались ли вы с человеком, которого можно назвать харизматичным?

* Что делает его особенным?

* Вы обладаете такими качествами?

* Можете ли вы приобрести такие качества?

16. а) Опишите вашу организацию в виде животного. Охарактеризуйте это животное.

б) Назовите эффективных лидеров компании. Что у них общего? Что они уже сделали? Что будут делать? Чего не будут делать?

в) Опишите идеальную модель лидерства на вашем уровне (в разных парадигмах).

г) Создайте свой лидерский портрет (в сочетании парадигм).

17. Подберите историю успеха современных лидеров. Например, Джона Брауна или Боба Дадли.

18. Вспомните свою ситуацию лидерства. Что в ней было трансформационного и транзакционного? Составьте списки.

Глава 3. Лидерство: компетенции для трансформации.

1. Проанализируйте две-три сегодняшние встречи (что в них было совершенного, что требует доработки?):

- Употреблялось ли слово «совершенство» в качестве фундамента оценки ваших действий?
- Могли бы вы итог каждой встречи назвать «совершенными»?

2. Опишите краткую историю успеха конкретного человека и оцените степень вашего участия в достижении им роста-успеха.

3. Оцените себя по сильным сторонам через призму Бакингема и Клифтона. Что из профессии или должности удастся вам лучше всего?

4. Очевидцам одного и того же события написать воспоминания. Сравнить их, исходя из какого стереотипа были сделаны тексты?
 5. Приведите пример использования решения задачи в другой области (истории инноваций).
 6. Произнесите речь на тему «Образование – прямая дорога в профессию». Используйте метафоры, сравнения и аналогии.
 7. Приведите тексты с неопределенностью и словесными уловками в контексте коммуникаций «руководитель-подчиненный».
 8. Сочините обращение к вашему руководителю, используя противопоставление различных событий для смягчения его отношения к неприятному происшествию в фирме.
 9. На основании общих вопросов разберите ситуацию чего-то неизвестного для вас.
 10. Составьте линейную последовательность материала из любого актуального предмета изучения.
 11. Сравните с помощью составленной матрицы схожие виды товара по нескольким параметрам (образование в ТУСУРе, ТГУ, ТПУ; планшетники разных фирм; кредиты в разных банках).
 12. Приведите примеры блок-схем их программирования.
 13. Создайте план-конспект лекции в виде сети, блок-схемы, матрицы, иерархии или линейной последовательности.
 14. Докажите, воспользовавшись индуктивным или дедуктивным методом, что:
 - * все студенты Института Инноватики умны;
 - * томичи любят свой город;
 - * то, что мы видим, на самом деле таковым не является.
 15. С помощью круговой диаграммы решите задачу:
 - ни один из родителей не понимает детей;
 - некоторые учителя понимают детей;
-

Ни один из родителей не является учителем.

16. Докажите, что наступила эра инноваций. Используйте индикаторы посылок.
17. Придумайте список заключений. Обменяйтесь в парах. Аргументируйте с помощью индикаторов.
18. Выступите на собрании по поводу усовершенствования ГПО. Подготовьтесь по структуре аргументации.
19. Приведите примеры ложной дихотомии, влияния ассоциаций и упора на жалость.
20. Проанализируйте текст выступления любого политического лидера через призму ложных доводов.
21. Продолжите список явлений как эмерджентных свойств.
22. Подготовьте изменения в системе жизни при решении избавиться от какой-либо привычки.
23. Задачки на *экспоненциальный рост*:
 - Возьмите лист бумаги и сложите его пополам, чтобы он стал вдвое толще.
Какой будет его толщина, если вы сумеете сложить его 40 раз?
 - Вы владелец пруда. В одном его углу начинают бурно размножаться кувшинки. Каждый день их становится вдвое больше. Через 30 дней вы обнаруживаете, что ими заросла уже половина пруда. Вы не хотите, чтобы кувшинки закрыли всю поверхность водоема, потому что тогда они вытеснят все другие растения, но вы очень заняты и решили, что вмешаетесь только в самый последний день.
Когда он наступит?
 - Согласно легенде, шахматы изобрели на Ближнем Востоке тысячи лет назад в качестве развлечения для правителей. Изобретатель попросил награду: одно зерно риса на первую клетку, две – на вторую, четыре на третью, и так вдвое больше на каждую последующую. На шахматной доске 64 клетки.
Разумно ли он поступил?
24. Сделайте сравнительный анализ критики и обратной связи.
25. Проанализируйте исторические искажения, вычеркивание, конструирование, обобщение ментальной модели.
26. Выделите в своей жизни или в деятельности скрытые паттерны. Опишите их.

Глава 4. Модерация – искусство проведения заседаний и переговоров.

1. Разработайте:

- А) Контрольный список вопросов по участникам при подготовке к модерации.
- Б) Контрольный список по поводу и цели заседания.
- В) Контрольный список по организации конференции.
- Г) Составьте приглашения на студенческую конференцию.

2. Подготовьте и проведите рабочее заседание студенческой группы на актуальную тему (обменяйтесь текстами проблем, которые надо решить на заседании).

3. Выберите форму модерации: моментальная съемка, многопозиционный опрос, схему анализа проблемы, мишень, опрос с помощью карточек или мозговой штурм и организуйте, таким образом, обсуждение конкретной проблемы.

4. Проведите дискуссию на выбранные темы в эвристическом подходе.

5. Подготовьте выступление на любую тему. «Привяжите» тезисы к предметам на столе. Проговорите речь, используя данные предметы.

6. Проведите дискуссию на выбранные темы в эвристическом подходе.

7. Подготовьте переговоры. У двух команд противоположные цели. Темы переговоров: реклама кондитерских изделий, купля-продажа оборудования, продажа новой компьютерной программы.