

Психологическая газета «Ψ НОВОСТИ»

Март 2014, №34

20 лет кафедре психологии!

В марте 1994 года в Липецком Государственном Техническом университете была основана кафедра психологии. Сегодня кафедра отмечает свое двадцатилетие.

Создание кафедры психологии, безусловно, было продиктовано изменившимися реалиями настоящего. В наши дни кафедра осуществляет подготовку специалистов по двум направлениям: "Психология" и "Управление персоналом", выпускники которых становятся все более и более востребованными.

За время обучения студенты не только знакомятся с теоретическими основами психологии, но и проходят учебную и производственные практики, что позволяет более основательно овладевать методами исследования и навыками практической работы.

Сотрудники кафедры являются научными консультантами различных центров, проводят широкую научно-просветительскую работу. Для школьников выпускных классов организованы занятия по программам "Молодой управленец" и "Введение в психологию" в целях профессиональной ориентации и познания будущей профессиональной деятельности.

У кафедры прочные научные связи с факультетами психологии Санкт-Петербургского и Московского государственных университетов, Психологическим институтом РАО, Институтом социологии и управления персоналом Государственного Университета Управления, кафедрой психологии и кафедрой управления персоналом Воронежского государственного университета. Разнообразны и формы международного сотрудничества.

Специалисты, получившие психологическое образование успешно трудятся в сферах образования, здравоохранения, рекламы, бизнеса, в правоохранительных органах. Выпускников направления "Управление персоналом" охотно принимают на работу в качестве помощников руководителей организаций и фирм, менеджеров по персоналу, заинтересованность проявляют и различные PR-компании и HR-службы (службы управления персоналом).

Студенты направлений «Психология» и «Управление персоналом» поздравляют с юбилеем кафедру и желают творческих успехов и научных достижений.

Нуриева Лейла, ПХ-11.

В настоящее время большинство выпускников нашей кафедры успешно работают в самых разных областях психологии и управления персоналом. А каким было их представление о работе психолога и управленца в студенческие годы? И каково оно теперь?

Ольга Климова, дизайнер-консультант ООО «ТопТекс», преподаватель психологии.



«Мне удалось побывать по обе стороны баррикад под названием психология. За годы учебы был накоплен достаточный багаж знаний, которые легли в основу нынешней работы в качестве преподавателя. Будучи студенткой, конечно же, были сделаны выводы по

поводу того, что мне нравится в педагогическом русле, а что бы хотелось изменить. Вот теперь представилась такая возможность. Возможность проявить нестандартный подход к обучению и преподнесению того или иного материала, опробовать какие-то новые формы диалога между преподавателем и студентом. И что самое главное дать возможность студентам самим вносить коррективы в образовательный процесс, затрагивая те темы, которые им действительно интересны, научить формулировать и позволить выражать их собственное мнение по волнующим вопросам. При этом немаловажным лейтмотивом в ходе обучения явилось личностное раскрытие учащихся и формирование групповой сплоченности. Как оказалось преподавание весьма интересное занятие, когда всё в твоих руках, и ты можешь сделать процесс взаимодействия между учащимся и преподавателем отчасти таким, каким бы ты его хотел видеть в те годы, когда сам был студентом».

Екатерина Деева, маркетолог в федеральной компании связи.

«Во время учебы я представляла себе психолога как человека будущего, который сможет помогать людям выходить из разных ситуаций с наименьшими потерями. Изменилось, конечно, многое. Мое отношение к психологам изменилось после трагедии теплохода "Булгария" и после того, как люди рассказывали, какую им оказывали психологическую помощь



специалисты. Изменилась и я сама, и мое представление о жизни. Из немного, что я могу сказать сегодняшним студентам, - не сидите на месте, ходите на тренинги, проводите их сами, попробуйте себя в разных сферах, ведь психолог не ограничивается школьными стенами. Попробуйте бесплатно проконсультировать человека, который месяц назад из-за несчастной любви хотел покончить жизнь самоубийством, только тогда вы сможете понять, что ваше и чего вам не хватает для того, чтобы стать профессионалом в своем деле».

Лилия Кулиненко, специалист отдела кадров стоматологической клиники ООО "Эра".



«Представление о работе психолога в институте, во время рабочего процесса только формировалось. Осваивалась теория, расширялся жизненный кругозор, мы лишь делали первые шаги в нашу взрослую жизнь, в нашу профессию! За это огромное спасибо нашим педагогам!

Однако работа в этой сфере полностью поменяла мое представление о работе психолога! Я работать начала еще в институте в детском саду, где мне открывались первые практические моменты формирования, и воспитания детской души. Никогда не думала, что в нашей профессии может быть столько творчества! Сейчас я поменяла сферу деятельности, работаю с взрослыми образованными людьми и это не менее интересно! Каждый день получаю новую информацию, взаимодействую с врачами, готовлю для организации тренинги на различную тему. Это здорово!

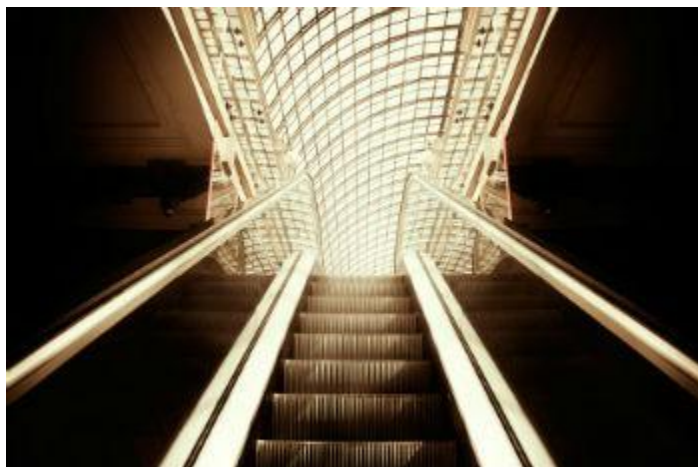
В будущем, конечно, хотелось бы плотнее заняться тренерской деятельностью, в ней я вижу огромный смысл и практическую пользу! Для этого сейчас я набираю опыт и совершенствую свои знания. Я верю в то, что сильное желание и приложенные силы помогут мне достичь желаемой цели!».

Нуриева Лейла, ПХ-11.

Куда ведет карьерная лестница?

Карьерная лестница сегодня уже никуда не ведет? Да, нам пора привыкнуть, что идеальной трудовой биографии больше не существует. Что изменилось и как предстоит измениться нам?

Как давно вы меняли место работы, специальность или даже профессию? В западных странах подобные перемены в последние 5 лет



затронули каждого второго. Мы в России тоже ощущаем эти тенденции: быстрые изменения на рынке труда, устаревание наших знаний, новые требования к работникам. Благодаря новым «правилам игры» мы узнали про себя, что и наши профессиональные интересы на самом деле более динамичны, чем мы думали. Традиционная модель, до сих пор притягательная для многих, состояла в поступательном движении вверх по ступеням карьерной лестницы и не учитывала ни личные вкусы, ни особенности рынка труда. В этой модели свой и чужой успех мы оцениваем по уровню зарплаты и позиции в компании. Кроме того, в ней действует ряд ограничивающих нас убеждений: строить новое можно лишь на прошлых достижениях; никогда нельзя оставлять старую работу, пока нет новой; можно найти себе самую лучшую работу, успокоиться и «жить» на ней долго и счастливо.

Современная модель изменчивой карьеры предлагает считать точкой отсчета такие основополагающие ценности, как личная свобода, развитие способностей и удовлетворенность жизнью. Мерилом успеха такой карьеры служит психологическое благополучие, а не зарплата сама по себе. Эта модель предполагает мобильность работающих, рост и обновление на протяжении всей жизни. Поэтому стремление выбрать профессию на всю жизнь на наших глазах теряет смысл. Частые карьерные решения, многообразие стилей работы и жизни, карьерные «зигзаги», смена мест работы, переквалификация, размытость рабочего времени, колебания личной успешности, непредсказуемость личного будущего – все это не аномалии, а естественные составляющие трудовой жизни в наши дни. А это означает, что от каждого из нас требуется гораздо больше гибкости и открытости, готовность к переменам и умение адаптироваться к ним, желание учиться на протяжении всей жизни и более творческое отношение к себе и к выбору траектории своего пути.

Ковшова Дарья, ПХ-11.
Журнал Psychologies.

Цена успеха: как дорого мы готовы заплатить.



Многие из нас задаются вопросом, как стать успешнее, как реализовать весь свой потенциал. Экзистенциальный психотерапевт Светлана Кривцова рассказывает, как устроен успех, на что ориентироваться, определяя свои приоритеты, и можно ли быть успешным во всем.

Многие мужчины и женщины, особенно до 35 лет, озадачены вопросом, как стать успешнее. При этом каждый понимает эту задачу по-своему. Кому-то, к примеру, хочется достичь успеха в бизнесе и иметь успех у женщин. Другому – сделать карьеру, прославиться, скопить состояние. Третьей – удачно выйти замуж, родить детей и поселиться в загородном доме. Есть множество формул успеха, книг на тему «Как стать успешнее», тренингов, развивающих способности достигать. Мотивация достижений – одна из приоритетных областей психологии. Психология успеха, тренинги личной эффективности активно представлены на рынке психологических и околопсихологических услуг. Узнать формулу успеха, добиться его, стать успешнее хочется каждому?

Не любое достижение – успех. У успеха есть три особенности.

- 1.** Успех – это то, что я сам спланировал, достижение моей мечты или реализация моего плана. Не чужого, моего. Конечно, я могу работать и на общий результат. Но если в нем я не вижу ничего своего, то, скорее всего, отнесусь к нему как к своей помощи другому человеку (коллективу) или как к хорошо выполненному поручению. Но не как к личному успеху.
- 2.** Успех отличается от везения и удачи. Успехом мы считаем то, что достигнуто в результате наших усилий, расчетов, труда. Более того, известен тонкий психологический закон: «Чем большего труда и времени мне что-то стоило, тем выше для меня субъективная ценность результата».
- 3.** Это успех именно для меня, и это третья особенность успеха. Успех очень субъективен: то, что для меня – успех, для другого может быть неудачей. Станет ли результат успехом, я определяю сам. Психолог Эрик Берн считал, что среди людей есть победители, не победители и неудачники. Критерий

таков: каждый в жизни ставит перед собой задачи, рассчитывает, как стать успешнее. Исходя из этого, в конце жизни можно подвести итог, достиг ли он желаемого. Если хотел и достиг – победитель. Хотел как лучше, а получилось как всегда – неудачник.



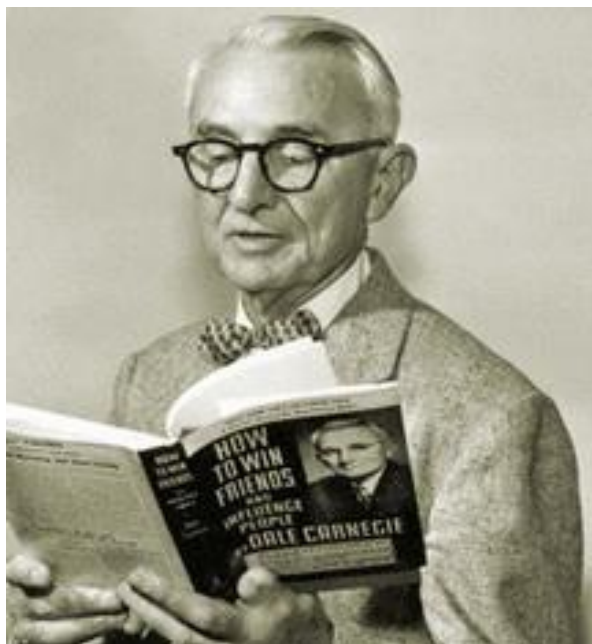
Хотел, но не дошел до цели, остановился на полпути или в одном шаге от нее – не победитель. Согласно этой теории человек, который хотел стать президентом, а стал премьер-министром, – всего лишь не победитель. А тот, кто мечтал вырастить троих детей и сделал это, – победитель.

Слагаемые успеха.

Одной из важнейших и неочевидных истин о том, как стать успешнее, является следующая: гарантировать стопроцентный успех человек не может. Пока мы что-то делаем, мы не можем быть ни в чем уверены. Только половина успеха зависит от наших стараний и способностей. Вторая, мало уважаемая самонадеянными людьми, неподвластна человеческой воле. В производственных отношениях, в бизнесе говорить о последней – дурной тон. Не у всех хватает смелости принять, что человек не является творцом этого мира и нам неподвластны некоторые обстоятельства. А раз так, можно лишь надеяться, желая попутного ветра или удачи. Мы можем лишь подготовить условия для успеха, попробовать и узнать, как стать успешнее, но не можем ничего гарантировать. Ибо успех, как ни смотри, есть результат двух компонентов – старания и удачи.

Ковшова Дарья, ПХ-11.
Журнал Psychologies.

Дейл Карнеги. История успеха.



Дейл Брекенридж Карнеги родился 24 ноября 1888 года на ферме Меривилль в штате Миссури. Он был бедным деревенским мальчишкой, вторым сыном Джеймса Вильяма Карнеги и его жены Аманды Элизабет Харбисон.

Любовь к ораторскому искусству зародилась в мальчишке еще в школьные годы: учителями неоднократно отмечались его способности к правильному ведению дискуссий и коммуникабельность. После окончания школы Карнеги некоторое время работал рассыльным в Небраске, актером в Нью-Йорке, но так и не смог выбрать профессию по душе. После этого Карнеги

решил профессионально заняться ораторским искусством. И первым этапом в этом стало успешное зачисление в педагогический колледж Уорренсберга.

В колледже обучалось 600 студентов, и только шестеро из них, включая Дейла, не имели возможности снимать себе жилье в городе. Дейл Карнеги ежедневно проделывал верхом на лошади путь туда и обратно, преодолевая расстояние в шесть миль. Заниматься приходилось только в перерывах между выполнением различных работ на ферме.

Карнеги стыдился своей бедности, он стыдился своей куртки, которая была уже ему слишком тесна, и своих брюк, которые уже стали ему слишком коротки. Стремясь преодолеть быстро развивающийся комплекс своей неполноценности, он стал искать возможность в чем-нибудь отличиться, чтобы в самый короткий срок добиться известности и признания. Осмотревшись вокруг Карнеги увидел, что студенты, пользовавшиеся престижем и влиянием в колледже, подразделялись в основном на две категории: в одну входили спортсмены — футболисты и бейсболисты, в другую — парни, умевшие отстоять свою точку зрения и побеждавшие в спорах, специально организуемых публичных дискуссиях. Отдавая себе отчет в том, что он не обладает атлетическими способностями, Карнеги решил добиваться побед на поприще ораторского искусства.

Он практиковался сидя в седле, галопируя в колледж и обратно, разучивал свои речи во время дойки коров, а потом, взобравшись на вершину громадной кипы сена в амбаре, с величайшим жаром и жестикуляцией обрушивал на перепуганных голубей потоки гневных тирад о необходимости запретить иммиграцию японцев в США.

Однако, несмотря на всю серьезность его подготовки, он терпел поражение за поражением. Ему в то время было 18 лет, и он был горд и чувствителен. Карнеги был так растерян и угнетен своими неудачами, что ему даже приходили в голову мысли о самоубийстве. Его мать, понимавшая это, посоветовала ему принять участие в дискуссионном кружке, куда после нескольких попыток он был принят. Это событие

осени 1906 года, когда он был студентом предпоследнего курса, оказалось поворотным пунктом в его жизни.

Выступления в кружке действительно помогли Дейлу обрести уверенность в себе и повысить низкий уровень самооценки, ну и конечно получить необходимую практику по ораторскому искусству и преуспеть по всем дисциплинам, связанным с ним. За год занятий Дейл Карнеги завоевал все высшие награды на конкурсах по публичным выступлениям, проводившихся в колледже. Другие студенты стали упрашивать его поучить их, и после того, как он начинал с ними заниматься, они тоже добивались побед.

По окончании колледжа Карнеги попытался организовать курсы заочного обучения для владельцев ранчо, разбросанных среди песчаных холмов Западной Небраски и Восточного Вайоминга. Несмотря на беспредельную энергию и энтузиазм, с которыми он взялся за дело, добиться успеха все же не смог. Убедившись в этом, в один прекрасный день, он пришел в свой номер гостиницы в городке Альянс (штат Небраска), бросился на кровать и разрыдался.

Карнеги решил отправиться в Омаху и заняться какой-нибудь другой работой. Не имея денег на железнодорожный билет, в оплату за свой проезд в товарном вагоне он подрядился кормить и поить два вагона диких лошадей. Поселившись в Южной Омахе, поступил на работу в фирму «Армер энд компани» агентом по продаже бекона, мыла и сала. Обширный район его сбытовых операций простирался среди бесплодных земель на западе Южной Дакоты, включая территорию индейцев-шайеннов на севере штата. Карнеги путешествовал по нему в товарных поездах, почтовых дилижансах и верхом, спал в гостиницах, где номер от номера отделялся только полотнищами муслина. Он изучал книги по торговле, гарцевал на диких лошадях, играл в покер с местными жителями, женатыми на индианках. Карнеги учился копить и тратить деньги разумно, чтобы в дальнейшем открыть свое дело.

Накопив 500 долларов, Карнеги перестает заниматься торговлей и с 1911 года начинает преподавать риторику и сценическое мастерство самостоятельно, вскоре организуя собственную школу. В 1922 году Карнеги изменил написание своей фамилии с Carnegie на Carnegie. Вероятно, он сделал это в целях саморекламы и самопиара, так как в то время всем знакомо было имя предпринимателя-миллионера Эндрю Карнеги.

Дейл Карнеги постепенно разрабатывал уникальную систему обучения коммуникативным навыкам общения, включающую основные правила взаимоотношений между людьми. Он упорно занимается исследованиями в этой области, в результате его система получилась настолько уникальной, что он решает оформить авторские права на нее. Карнеги издает несколько брошюр, которые изначально с жадностью читались его слушателями. Первая его книга «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров» вышла в 1926.

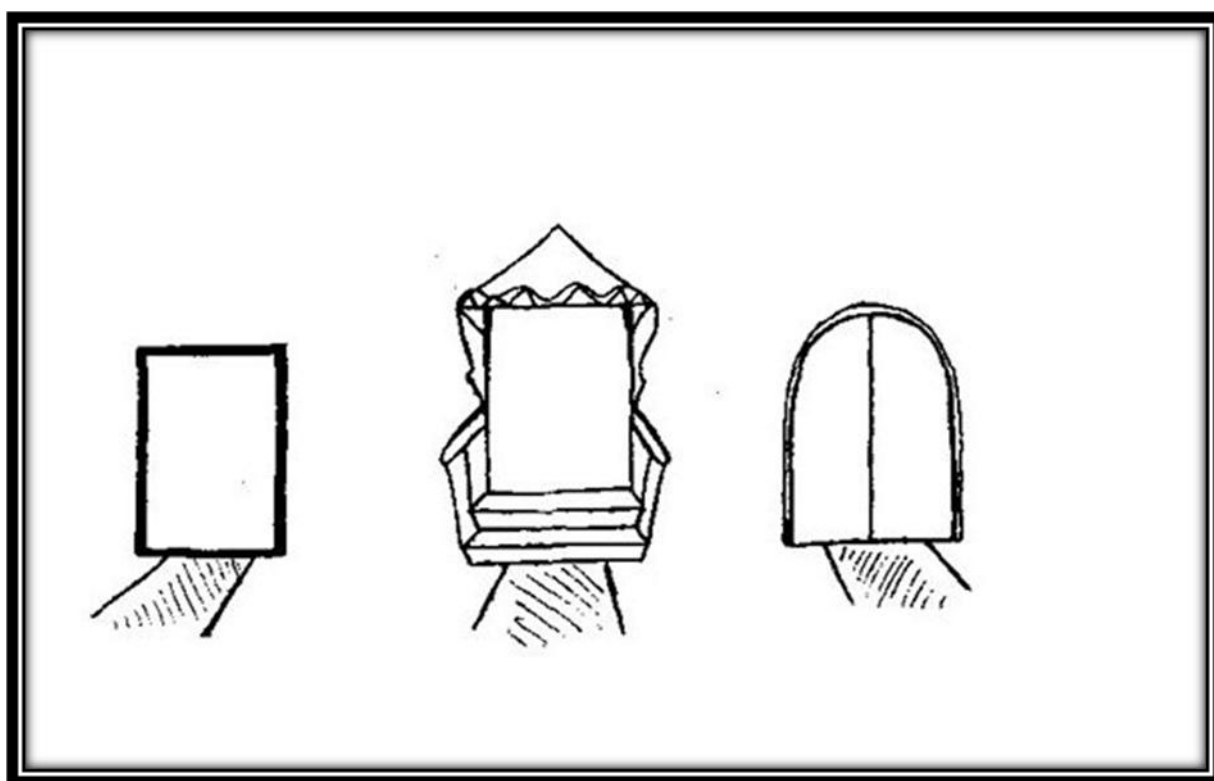
Популярность и жизненность теории Дейла Карнеги помогла многим его читателям стать интересным человеком. Он даже вел собственную колонку в одной из нью-йоркских газет, где давал ответы на вопросы, присылаемые читателями. Позже появился его институт Dale Carnegie Institute for Effective Speaking and Human Relations, который имеет филиалы во многих странах.

К концу жизни Дейл Карнеги пользовался всемирной известностью, а его «Институт эффективного ораторского искусства и человеческих отношений» имел отделения в сотнях городов во всей Америке, Европе и мире.

Нуриева Лейла, ПХ-11.

Тест «Три двери и три дороги».

Перед вами три абсолютно разные двери, от каждой отходит дорога. Разумеется, двери не могут существовать сами по себе, да и дороги тоже куда-то должны вести. И ваша задача — дорисовать картинку, придав ей логически законченный вид.



Ключ к тесту:

Эти три двери символизируют собой три вещи, жизненно важные для человека.

Первая дверь - это работа, вторая дверь - это любовь и дружеские отношения и третья дверь - это семья. То, какое значение имеют для вас эти области жизни, вы увидите в своем тесте. Он же поможет вам понять, каковы ваши жизненные приоритеты.

Если вы нарисовали к каждой двери по зданию, то есть в результате у вас получилось три здания, то это говорит о вашем желании разграничить эти области своей жизни, сделать их независимыми друг от друга. Иначе говоря, вы хотите отделить личные отношения от деловых.

Если у вас получилось два здания, то есть какие-то двери ведут в одно здание, то обязательно посмотрите, какие двери вы объединили между собой.

Если первую дверь и вторую, то это значит, что вы склонны заводить служебные романы, совместная работа с представителем противоположного пола способна разбудить в вас чувства. Однако тот факт, что семью (третья дверь) вы выделили особо, в отдельное здание, говорит о вашем твердом желании во что бы то ни стало сохранить семью. То есть романы романами, но семья для вас - это святое.

Если вы объединили в одно здание вторую и третью двери, то вас можно назвать романтической личностью, возможно, даже однолюбом. Вы полностью отрицаете любовные связи на работе, для вас любовь является самой главной ценностью в жизни.

Если вы нарисовали одно здание, объединив вместе все три двери, то это говорит о вашем нежелании разграничивать эти области своей жизни. Возможно, это проистекает из вашего незамужнего (неженатого) положения, вы еще просто не обзавелись семьей, и потому ваша жизнь пока не нуждается в подобном «пересмотре ценностей».

Дороги покажут вам, что именно в данный момент жизни вас волнует больше всего. Та дорога, которая идет от двери прямо к вам, то есть проходит по центру листа и заканчивается у нижнего его края, и будет этим самым показателем важности.

Если дороги уходят вбок, то это говорит о том, что вы не придаете большого значения данной области вашей жизни.

Хорошо, когда все три дороги объединились в одну. Это говорит о том, что вы не выделяете какую-то одну область вашей жизни, интересуясь в равной степени и работой, и любовью, и семьей.

Ковшова Дарья, ПХ-11.

Книги, которые стоит прочитать.



«Как перестать беспокоиться и начать жить» Дейл Карнеги.

Бурное, сложное, яркое и проблематичное начало 21 века!.. Как же в нем выжить и остаться человеком? Как помочь своим близким разобраться в самих себе? Как и где найти себя? Как перестать беспокоиться и начать жить?

На все эти и остальные важные вопросы в жизни дает ответы мудрейшая книга Дейла Карнеги, известного американского специалиста в области психологии и человеческих взаимоотношений.



«7 навыков высокоэффективных людей» Стивен Кови.

Стивен Кови, является автором книги «7 навыков высокоэффективных людей». Он предложил новый взгляд на лидерство и управление. В этой книге изложен общий подход к своей личностной эффективности. С. Кови определил навыки как срез из знания, умения и желания.

Его 7 навыков расписаны согласно континууму зрелости личности: от зависимости («Ты проявил заботу обо мне») к независимости («Я сам несу ответственность за свои действия») и далее переход к межличностной зависимости («Мы сможем это сделать вместе»).



«Психологическое айкидо» М.Е.Литвак.

В книге автора описана оригинальная методика психологического тренинга, помогающая наладить общение в различных сферах деятельности. Она основана на принципе амортизации, разработанном автором. Рассчитана на руководителей, администраторов, педагогов, психологов, психотерапевтов и всех, кто интересуется проблемами общения.

Дорогие читатели!

Ежемесячная психологическая газета **«Ψ НОВОСТИ»** - это газета для тех, кому интересны проблемы психологии, кто стремится познать себя и разобраться в окружающих.

«Ψ НОВОСТИ» - это газета, которая откроет перед вами безграничные просторы интереснейшей информации. Мы постараемся сделать ваше времяпрепровождение в компании с нашей газетой увлекательным и запоминающимся!

Психологическая газета **«Ψ НОВОСТИ»**

Гл. редактор – Чиликин А.Н
Зам. гл. редактора – Мактамкулова Г.А.
Редакционная коллегия: Нуриева Л.Т., Ковшова Д.В., Переселкина Ю.В., А.
В. Карачевская, И. Сиверин
Редактор-оформитель – Нуриева Л.Т.

Со всеми пожеланиями, предложениями и замечаниями обращаться: 5 корпус, 4 этаж, кафедра психологии