

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ

КАФЕДРА ПСИХОЛОГИИ

КОРБОТОВА КРИСТИНА ВИТАЛЬЕВНА

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

АПРОБАЦИЯ ТРЕНИНГА, НАПРАВЛЕННОГО НА РАЗВИТИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ИНТУИЦИИ У СУДЕБНЫХ
ПРИСТАВОВ-ИСПОЛНИТЕЛЕЙ

Направление подготовки 37.03.01 Психология

Направленность (профиль) образовательной программы

Юридическая психология

Обучающийся


(подпись)

К.В. Корботова
(инициалы, фамилия)

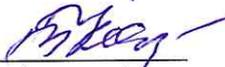
Руководитель

доцент каф. психологии, канд. психол. наук, доцент
(должность, ученая степень, ученое звание)


(подпись)

А.П. Арышева
(инициалы, фамилия)

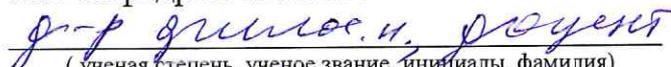
Нормоконтролер


(подпись)

Т.В. Колпакова
(инициалы, фамилия)

Допускается к защите

Зав. кафедрой психологии


(ученая степень, ученое звание, инициалы, фамилия)

М.В. Костомаров
(подпись)

« 05 » 02 2024 г.

Красноярск 2024

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет психологии

Направление подготовки 37.03.01 Психология

Направленность (профиль) образовательной программы Юридическая психология

Выпускающая кафедра психологии

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу

Студенту(ке) Короботовой Кристине Витальевне 150-юп

(Ф.И.О. полностью)

1. Тема выпускной квалификационной работы: Апробация тренинга, направленного на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей.

(полное наименование темы согласно приказу)

утверждена приказом по институту от «12» 02 2024 г. № 16/1-40
на основании решения заседания выпускающей кафедры психологии
Протокол от «06» 02 2024 г., № 06

2. Срок сдачи выпускной квалификационной работы «05» 04 2024 г.

3. Содержание выпускной квалификационной работы: Введение; I. Теоретическое обоснование связи интуиции и способности к ведению переговоров; II Разработка и апробация тренинга, направленного на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей; Заключение.

4. Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы:
нет _____

5. График выполнения выпускной квалификационной работы

09.02.24-18.02.24 – анализ научной литературы по теме исследования.

19.02.24-02.03.24 – формулирование выводов, оформление главы I.

03.03.24-15.04.24 – разработка и обоснование диагностической багарей.

18.04.24-22.04.24 – сбор первичных эмпирических данных.

23.04.24-06.05.24 – анализ результатов исследования.

07.05.24-13.05.24 – формулирование выводов, оформление работы.

Дата выдачи задания «06» 02 2024 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы _____

(подпись)

А. П. Аршалева
(инициалы, фамилия)

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа 67 с., таблиц 8, рисунков 14, источников 37, приложений 4.

ИНТУИЦИЯ, ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ, СУДЕБНЫЕ ПРИСТАВЫ-ИСПОЛНИТЕЛИ, ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Цель данной работы: разработать и апробировать трениговую программу, направленную на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей.

Объект: способность к ведению переговоров.

Предмет: связь профессиональной интуиции и способности к ведению переговоров у судебных приставов-исполнителей.

Гипотеза: разработанный нами тренинг, направленный на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей окажется эффективным.

Проведено исследование связи профессиональной интуиции и способности к ведению переговоров. На основании результатов первичного исследования, мы составили и апробировали трениговую программу, направленную на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей.

Проверка значимости изменений до и после трениговой программы проводилась по T – критерию Вилкоксона.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
I ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СВЯЗИ ИНТУИЦИИ И СПОСОБНОСТИ К ВЕДЕНИЮ ПЕРЕГОВОРОВ	8
1.1 «Интуиция» как предмет психологического анализа: история, современные концепции	8
1.2 Переговоры как метод разрешения конфликтных ситуаций	14
1.3 Роль интуиции в профессиональной деятельности судебного пристава	19
II РАЗРАБОТКА И АПРОБАЦИЯ ТРЕНИНГА, НАПРАВЛЕННОГО НА РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ИНТУИЦИИ У СУДЕБНЫХ ПРИСТАВОВ-ИСПОЛНИТЕЛЕЙ	26
2.1 Описание процедуры и методов эмпирического исследования	26
2.2 Анализ полученных результатов	28
2.3 Программа тренинга	40
2.4 Результативность разработанного тренинга	47
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	60
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	62
Приложение	

ВВЕДЕНИЕ

Судебные приставы – это государственные служащие, которые следят за безопасностью и соблюдением порядка в судах, исполняют вступившие в силу судебные акты и контролируют работу коллекторских агентств. Они работают в Федеральной службе судебных приставов.

Судебному приставу ежедневно приходится общаться с людьми, взаимоотношения с которыми могут складываться далеко не благоприятно. Тем не менее, даже при личностно негативной окраске конкретных взаимоотношений он строит общение таким образом, чтобы выполнить задание, служебный долг и нормализовать взаимоотношения с людьми, с которыми он вступает в контакт. В процессе профессионального общения судебный пристав должен заботиться о формировании необходимого уровня взаимоотношений с гражданами, исключая конфликтное взаимодействие.

Для этого судебным приставам необходимы навыки ведения переговоров, которые являются методом решения конфликтов и представляют собой набор тактических приемов, направленных на поиск приемлемых решений для конфликтующих сторон [2].

Также особую роль в деятельности судебных приставов играет интуиция. Она позволяет организовывать взаимодействие с гражданами, коллегами и руководством на основе неосознаваемого опыта, который накапливается у каждого сотрудника за время службы.

Сегодня современной России нужны глубокомыслящие и интуитивно развитые сотрудники Федеральной службы судебных приставов. Ни для кого не секрет, что мир столкнулся с глобальными изменениями во всех сферах жизнедеятельности человека. Поэтому появилась необходимость уметь аналитически мыслить, логически рассуждать и оперативно (а иногда даже интуитивно) принимать решения в различных проблемных ситуациях.

Методологическую базу исследования составили труды отечественных и зарубежных авторов:

– изучение интуиции (К. Г. Юнг, Г. Гельмгольц, А. В. Бондаренко, И. В. Васильева, П. Е. Григорьев, Е. А. Науменко и др.);

– изучение переговоров, как метода решения конфликтов (Б. И. Хасан, Р. И. Мокшанцев, И. В. Охременко, Л. В. Матвеева и др.).

Цель данной работы: разработать и апробировать трениговую программу, направленную на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей.

Для достижения поставленной цели необходимо было решить следующие задачи:

1. Проанализировать научную литературу, освещающую содержание понятий «интуиция» и «переговоры».

2. Разработать диагностическую батарею и провести исследование связи интуиции и способности к ведению переговоров.

3. Проанализировать результаты исследования в группе судебных приставов.

4. Спланировать и провести программу трениговых занятий, направленных на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей.

5. Обобщить результаты исследования, сформулировать выводы по работе.

Объект: способность к ведению переговоров.

Предмет: связь профессиональной интуиции и способности к ведению переговоров у судебных приставов-исполнителей.

Гипотеза: разработанный нами тренинг, направленный на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей, окажется эффективным.

Эмпирическая база исследования: Главное управление Федеральной службы судебных приставов по Красноярскому краю.

Экспериментальная выборка: объем выборки участников исследования составил 40 судебных приставов-исполнителей, являющихся сотрудниками Главного управления Федеральной службы судебных приставов по Красноярскому краю.

Методики исследования: «Опросник интуитивного стиля Эпстайна» русскоязычная адаптация Т. В. Корниловой, С. А. Корнилова; «Экспресс-диагностика умения вести переговоры» Н. Власовой; «Моя тактика ведения переговоров».

I ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СВЯЗИ ИНТУИЦИИ И СПОСОБНОСТИ К ВЕДЕНИЮ ПЕРЕГОВОРОВ

1.1 «Интуиция» как предмет психологического анализа: история, современные концепции

Существование интуиции как явления психической реальности и ее важнейшую роль как регулятора деятельности и поведения человека сложно подвергнуть сомнению. Однако интуиция остается одним из наименее изученных явлений психической жизни во многом из-за разночтений в определении данного понятия.

Существует два принципиально различных подхода к пониманию интуиции. С одной стороны, интуиция – процесс переработки информации, полученной в ходе жизненного опыта через органы чувств от непосредственно, физически локально (в зоне восприятия органами чувств) действующих стимулов. Этот механизм познания обобщает накопленный опыт (осознаваемый и неосознаваемый); источник этого опыта можно отследить и логически объяснить.

С другой стороны, интуиция – это «прямое чувствознание», необъяснимое с точки зрения традиционных, рациональных, логических представлений, вне известных способов восприятия и коммуникации. Это механизм переработки информации о физически нелокальных (принципиально недоступных органам чувств), личностно и/или биологически значимых событиях, посредством совокупности психических процессов и воспроизведения в продуктах сознания, деятельности, поведения [8].

Васильева, И. В. и П. Е. Григорьев, синтезируя оба подхода, понимают интуицию, как механизм переработки информации о физически нелокальных, личностно и/или биологически значимых событиях, посредством совокупности

психических процессов и воспроизведения в продуктах сознания, деятельности или поведении [7].

Получается, что термин один, но содержание явлений существенно различается, что порождает путаницу в теоретических представлениях о природе интуиции и в методологических подходах к ее изучению.

Некоторые исследователи, изучавшие закономерности функционирования психики высказывали свою точку зрения об интуитивных явлениях. Так, например, исследования Я. А. Пономарева показали, что интуиция осуществляется как «перенос» неосознаваемого продукта мыслительной деятельности в сознательную сферу. Интуитивные явления как феномен когнитивной сферы рассматривало большое количество исследователей, с разной степенью определенности относя интуицию к познавательным психическим процессам [8].

Природа интуиции представляет собой психическое явление, обеспечивающее специфический процесс обработки информации на неосознаваемом уровне, в форме мониторинга и селективности (избирательности), выражающийся в специфике формирования образа (интуиционного образа) с последующей его актуализацией в виде знания [18].

Таким образом, интуиция понимается в основном либо как особый механизм познания, тип мышления, либо как некоторое истинное знание, полученное путем сверхчувственного восприятия [7].

Вопросами определения интуиции, характеристики ее признаков занимались с давних времен – можно сказать, с момента зарождения философской мысли.

Уже в античной философии под интуицией древние мыслители понимали непосредственное усмотрение реально существующего положения вещей. Так, Платон утверждал, что созерцание «идей» (прообразов вещей чувственного мира) есть не что иное, как вид непосредственного знания, которое приходит как внезапное озарение, предполагающее длительную подготовку ума [5].

Так, например, данное утверждение можно доказать, обратившись к знаменитой платоновской концепции припоминания, согласно которой человек уже обладает знаниями с рождения, и то, что принято называть познанием нового, на самом деле является лишь припоминанием ранее известного.

Средневековая философская мысль также обращалась к проблеме интуиции. Английский философ Уильям Оккам, представитель поздней схоластики считал, что интуитивное познание является основой абстрактного или дискурсивного знания, притом, что каждое знание опирается на интуитивном (внутреннем) и чувственном (внешнем) опыте. Первичным познанием, по Оккаму, является интуитивное, которое включает внешние восприятия и интроспекцию [5].

Таким образом, можно сказать, что у философов античности и средневековья, пусть и в зачаточном виде, но просматриваются основы в изучении интуитивного познания.

Лишь с началом эпохи Нового времени, в связи с бурным развитием науки, проблема интуиции получает дальнейшее распространение и более детальное изучение.

Проблеме возможности существования вне логических форм познания уделено большое внимание и в современных исследованиях, особенно в философии и психологии.

Работа и результаты деятельности загадочной творческой интуиции, достижение состояния озарения, «инсайта», «ага-переживания» уже давно являются предметом изучения многих исследователей из совершенно разных отраслей научного знания. Так, например, в таких областях научного знания, как: медицине, физиологии высшей нервной деятельности, математике и кибернетике, – проблема роли интуитивного мышления вызывает особый интерес у исследователей [5].

В психологии интуиция рассматривается как особый тип мышления, результат которого возникает без осознания процесса его получения. Так,

согласно Г. Гельмгольцу, интуиция представляет собой быстрые бессознательные умозаключения на основе обыденного опыта [25].

В отличие от ассоциативной психологии 19 – начала 20 вв., считавшей, что психические феномены складываются из сенсорных элементов путём подобных умозаключений, гештальтпсихология настаивала на изначальной целостности и неразложимости психических феноменов и на присущей им прямой «самоданности» сознанию. Центральным моментом не только чувств, опыта, но также и творческого мышления выступал при этом инсайт – интуитивный скачок в познании, ведущий к мгновенной «вспышке» нового целостного понимания проблемной ситуации.

Швейцарский психолог и психотерапевт К. Г. Юнг считал, что есть два типа мышления логическое и интуитивное. Для логического мышления характерна направленность на внешний мир, это обеспечивает приспособление к реальности. Такое мышление протекает в суждениях и умозаключениях, оно всегда словесно, требует усилий воли и утомляет. Эта направленность на внешний мир требует образования, воспитания – логическое мышление есть порождение и инструмент культуры. С ним, прежде всего, связаны наука, техника, индустрия, являющиеся орудиями контроля над реальностью.

Интуитивное мышление – форма мышления основана на озарении, интуиции. Мышление осуществляется в виде потока образов, оно направлено внутрь сознания, оно не продуктивно для индустриального развития, но оно незаменимо для творчества, мифологии, религии и предназначается на приспособление к коллективному бессознательному, устанавливая баланс между сознанием и коллективным бессознательным [13]

Юнг К. Г. идентифицировал четыре фундаментальные психологические функции: мышление, чувства, ощущения, интуицию. Он классифицировал ощущения и интуицию, объединив их как способы сбора информации, в отличие от способов принятия решений. Ощущения опираются на непосредственный чувственный опыт, восприятие деталей и конкретных фактов: зрением, осязанием, обонянием. Реальный, непосредственный опыт дан

прежде его обсуждения или анализа. Ощущение задает вопрос: «Что именно я воспринимаю?». Ощущающий тип имеет тенденцию реагировать на непосредственную ситуацию, он эффективен и продуктивен при любых кризисах и крайностях. Он работает с инструментами и материалами лучше, чем это делает любой другой тип.

Интуиция является способом постижения сенсорной информации в терминах возможностей, прошлого опыта, будущих целей и бессознательных процессов. Интуиция задает вопрос: «Что могло бы случиться?». Использование опыта более важно для интуитивистов, чем актуальный опыт сам по себе. Люди с сильной интуицией продуцируют смыслы так быстро, что часто не могут отделить собственные интерпретации от необработанных сенсорных данных. Интуитивисты быстро интегрируют новую информацию, автоматически связывая с непосредственным опытом прошлый опыт и относящуюся к делу информацию. Так как сюда часто включается бессознательный материал, интуитивному мышлению свойственны и озарения, и ограничения [14].

Зарубежный философ М. Бунге различал чувственную и интеллектуальную интуицию. При этом он усматривал в чувственной интуиции такие ее виды, как восприятие и воображение, а в интеллектуальной - разум и оценку [3].

Рассмотрим данную классификацию видов интуиции более подробно:

1. Интуиция как восприятие.

В этом случае интуиция выступает как интерпретационная способность понимания в быстром отождествлении знака (или предмета) с его значением (содержанием).

2. Интуиция как воображение.

Представляет собой способность представления и образования метафор. Метафора является эффективным эвристическим средством. Творческое воображение выступает необходимым элементом в познании, так как одна только логика никого не способна привести к новым идеям.

3. Интуиция как разум.

Интуиция представлена как синтетическая способность в форме ускоренных умозаключений. Это картезианская интуиция, сокращающая «длинные цепи аргументов» и обходящаяся без промежуточных звеньев. Эта интуиция позволяет достичь синтетической апперцепции логического отношения или совокупности отношений.

4. Интуиция как оценка в форме практической мудрости.

Интуиция, как здоровое суждение, пронизательность или проникновение. То есть как умение быстро и правильно оценивать важность и значение проблемы, правдоподобность теории, применимость и надежность метода, полезность действия [24].

В психологии интуицию классифицируют по различным основаниям, в частности по половому, национальному, возрастному признакам и т. д.

Однако, наиболее популярной сегодня является европейская классификация, в основе которой лежат человеческие характеристики личности. Современная европейская психология выделяет: физическую, эмоциональную, мистическую и интеллектуальную интуицию [17].

Так, например, мистическая интуиция основана на мифологии и состоит в вере в сверхъестественное происхождение некоторого знания, данного каждому человеку от Бога [16].

А интеллектуальная интуиция основана на анализе исходных данных и наблюдений за непосредственным контингентом. Это объективная интуиция, поскольку связана с реальным окружающим миром людей.

Таким образом, можно сказать, что многие исследователи с древних времен и по настоящее время затрагивали тему интуиции в своих работах, и каждый понимал ее по-своему. Мы в данной работе будем использовать определение Е. А. Науменко, согласно которому интуиция представляет собой психическое явление, обеспечивающее специфический процесс обработки информации на неосознаваемом уровне, в форме мониторинга и

избирательности, выражающийся в специфике формирования интуитивного образа с последующей его актуализацией в виде знания.

1.2 Переговоры как метод разрешения конфликтных ситуаций

Любой человек и любая социальная группа имеют конкретные социальные, экономические, политические интересы и часто они не совпадают с аналогичными интересами других людей. В современных условиях рынка успех делового человека определяется его коммуникативными качествами и умением решать и предотвращать конфликтные ситуации.

Природа слова «конфликт» берет свое начало от латинского *conflictus*, что в переводе означает столкновение. Согласно словарю Уэбстера понятие конфликта первоначально трактовалось как «драка, сражение, война», т. е. как физическое противоречие, противостояние между сторонами. Затем это значение расширилось, включив в себя «резкое расхождение или противопоставление сторон, интересов, идей» [33].

Таким образом, теперь этот термин подразумевает не только физическое противодействие, но и его психологическую подоплёку. В результате термин «конфликт» применяют так широко, что он вполне может утратить статус однозначного термина.

Во многих случаях конфликт понимается как одна из форм взаимодействия людей, в основе, которой лежат реальные или иллюзорные противоречия между людьми с попытками их разрешения на фоне проявления эмоций.

Соответственно, конфликт – это противоречие между противоположно направленными тенденциями в сознании одной личности, в межличностных взаимодействиях или в отношениях групп людей, характеризующееся значимостью, активностью и взаимосвязанностью одновременно [33].

Возникновение и развитие конфликтов обусловлено действием объективных и субъективных причин. К числу объективных причин конфликта можно отнести главным образом, т.е. обстоятельства социального взаимодействия людей, которые привели к столкновению их интересов, мнений, установок и т.п. Объективные причины приводят к созданию предконфликтной обстановки – объективного компонента предконфликтной ситуации.

Субъективные причины конфликтов в основном связаны с теми индивидуальными психологическими особенностями оппонентов, которые приводят к тому, что они выбирают именно конфликтный, а не какой-либо другой способ создавшегося объективного противоречия. Человек не идет на компромиссное решение проблемы, не уступает, не избегает конфликта, не пытается совместно с оппонентом обоюдовыгодно разрешить возникшее противоречие, а выбирает стратегию противодействия. Практически в любой предконфликтной ситуации есть возможность конфликтного или одного из неконфликтных способов их разрешения. Причины, в силу воздействия которых человек выбирает конфликт, в контексте сказанного выше носят главным образом субъективный характер [22].

Егидес А. П. предложил выделить следующие причины конфликтов:

- стремление к превосходству;
- проявление агрессивности;
- проявление эгоизма;
- нарушение правил;
- неблагоприятное стечение обстоятельств [33].

Разрешение конфликта – это совместная деятельность его участников, направленная на прекращение противодействия и решение проблемы, которая привела к столкновению. Разрешение конфликта предполагает активность обеих сторон по преобразованию условий, в которых они взаимодействуют, по устранению причин конфликта. Для разрешения конфликта необходимо изменение самих оппонентов (или хотя бы одного из них), их позиций, которые

они отстаивали в конфликте. Часто разрешение конфликта основывается на изменении отношения оппонентов к его объекту или друг к другу.

Стратегия выхода из конфликта представляет собой основную линию поведения оппонента во время решения конфликта.

Томас К. предложил модель регулирования конфликтов, которая может быть использована для определения пяти способов борьбы с конфликтами:

- соперничество – навязывание другой стороне выгодного для себя решения;

- компромисс – желание завершить конфликт частичными уступками;

- сотрудничество (самая эффективная стратегия) – стремление к конструктивному обсуждению проблемы, рассмотрение другой стороны как союзника в поиске решения;

- уход – избегание;

- приспособление – вынужденный или добровольный отказ от борьбы и сдача своих позиций [22].

Соответственно, можно сказать о том, что для наиболее эффективного разрешения конфликта оппонентам необходимо обладать навыками ведения переговоров.

Роль переговоров в современном обществе очень высока. Переговоры любой человек ведет каждый день и не один раз. Психолог Р. И. Мокшанцев определяет переговоры как «специфический вид межличностного взаимодействия сторон, вид совместной деятельности, ориентированный на разрешение споров или организацию сотрудничества и предполагающий совместное принятие решения, оформленного письменным соглашением или договором».

Хасан Б. И. определяет переговоры как организованный процесс, ведущий к соглашению. Он говорит о том, что этот процесс приводит «к такому установлению картин, образов, схем ситуации совместного действия, которое дает распределенный между участниками план осуществления этого действия.

В таком плане каждый играет отведенную ему роль и не может обойтись без другого участника».

Фишер Р., У. Юри и Б. Паттон говорят, что переговоры являются неотъемлемой частью нашей жизни. Переговоры – это основной способ добиться от окружающих того, чего вы хотите. Это способ общения, направленный на достижение соглашения в ситуации, когда у вас и у другой стороны есть общие интересы, но, в то же время, есть и противоположные [15].

Таким образом, исходя из всех выше приведенных определений понятия «переговоры», можно вывести следующее рабочее определение данного понятия. Переговоры – это особый вид совместной деятельности сторон, осуществляемый в ходе общения между партнерами и направленный на достижение соглашения, реализация которого возможна при совместном участии всех сторон.

Большей частью переговоры представляют собой деловое общение с целью достижения совместного решения. Всякий раз, когда двум или более людям нужно прийти к согласию, они ведут переговоры. Переговоры обычно протекают в виде деловой беседы по вопросам, представляющим интерес для участвующих сторон, и служат налаживанию связей.

Для оценки успешности переговоров можно использовать ряд критериев:

1. Важнейший показатель успеха – степень решения проблемы. Достигнутое в ходе переговорного процесса соглашение есть свидетельство того или иного решения проблемы. Однако в зависимости от характера договоренностей итог противоборства сторон различен:

– завершение конфликта в рамках модели «выигрыш – выигрыш» окончательно снимает вопрос с повестки дня;

– завершение конфликта по сценарию «выигрыш – проигрыш» либо «проигрыш – проигрыш» не исключает конфликтного взаимодействия сторон.

2. Другим важным критерием успешности являются субъективные оценки переговоров и их результатов. Переговоры увенчались успехом, если обе

стороны удовлетворены их итогами и расценивают достигнутое соглашение как справедливое решение проблемы.

3. Успешность переговоров позволяет оценить такой критерий, как выполнение условий соглашения. Наилучший способ обеспечить долговременный эффект переговоров – включение в соглашение плана по его реализации. Важно, чтобы в нем четко отражалось, что необходимо сделать, к какому сроку, чьими силами.

По Р. И. Мокшанцеву, эффективными переговорами считаются такие, которые ведут к разумному соглашению, минимальны по всем видам финансовых и материальных затрат и проходят в кратчайшие и оптимальные сроки [15; 21].

Незаменимым качеством профессионального переговорщика является интуиция, которая, как правило, проявляется в проницательности, тонком чутье, способности «кожей чувствовать» опасность, расставленные оппонентами ловушки, избегать потенциально опасных ситуаций.

Опытные переговорщики часто полагаются на свою интуицию при оценке ситуации и выборе стратегии. Интуиция позволяет быстро улавливать невербальные сигналы собеседника, его настроение и реальные потребности.

Однако важно помнить, что интуиция должна сочетаться с анализом и данными, чтобы принимать обоснованные решения.

Другими важными качествами, необходимыми для ведения успешных переговоров, являются:

- умение отстаивать собственные интересы. Тот, у кого развит этот навык, при встрече с любым контрагентом будет успешен. Но, к сожалению, таких переговорщиков не существует;

- умение управлять своими эмоциями. Если контрагент использует стратегию партнерских переговоров (когда у обеих сторон высокий уровень доверия), переговорщик может позволить себе эмоции. Но если партнер использует другую стратегию (например, деловых или жестких переговоров),

то эмоции собеседника он использует в своих интересах. Данный навык необходим для того, чтобы эмоции не использовались переговорщику во вред;

– умение управлять эмоциями оппонента. Нужно добиться от оппонента эмоций определенного уровня накала в собственных интересах [10].

Данные качества успешного переговорщика соотносятся с профессиональными качествами судебного пристава-исполнителя. Так, умение отстаивать собственные интересы откликается в коммуникабельности, а умение управлять своими эмоциями и эмоциями оппонента соответствуют высокому уровню стрессоустойчивости и уравновешенности, высокой помехоустойчивости, способности к быстрой адаптации и наблюдательности.

Таким образом, секрет успешных переговоров заключается в умении балансировать между эмоциями и логикой, интуицией и анализом. Важно быть открытым к эмоциональным сигналам собеседника, активно слушать его потребности и стремиться понять его точку зрения.

Соответственно, можно сказать, что переговоры являются методом решения конфликтов и представляют собой набор тактических приемов, направленных на поиск приемлемых решений для конфликтующих сторон [2].

Исходя из этого эффективными переговорами считаются такие, которые ведут к разумному соглашению, минимальны по всем видам финансовых и материальных затрат и проходят в кратчайшие и оптимальные сроки.

1.3 Роль интуиции в профессиональной деятельности судебного пристава

Судебные приставы – это государственные служащие, которые следят за безопасностью и соблюдением порядка в судах, исполняют вступившие в силу судебные акты и контролируют работу коллекторских агентств. Они работают в Федеральной службе судебных приставов.

Деятельность судебных приставов довольно четко регламентирована. Ненадлежащее исполнение своих служебных обязанностей, превышение судебным приставом своих полномочий рассматривается как нарушение закона и свидетельствует, прежде всего, о низком уровне его профессиональной компетентности.

Нормативные рамки, в которых судебный пристав осуществляет свою профессиональную деятельность, способствуют формированию стремления строго придерживаться правовых норм, определяют соответствующие стереотипы поведения.

В соответствии с действующим законодательством, судебный пристав имеет право:

- применять физическую силу, специальные средства и огнестрельное оружие;
- удалять из зала суда лиц, находящихся в состоянии наркотического, алкогольного или токсического опьянения, а также лиц, нарушающих порядок судебного заседания;
- задерживать лиц, допустивших нарушение общественного порядка в здании суда, и передавать их в органы внутренних дел.

Реализация властных полномочий нередко может приобретать конфликтный характер. Принятие решений в ситуациях конфликтного взаимодействия требует от судебного пристава способности анализировать и прогнозировать последствия своих действий; эмоциональной уравновешенности и, в то же время, решительности; при необходимости жесткости в действиях, в то же время, уважительного отношения к людям.

Есть два вида судебных приставов. Судебные приставы по обеспечению установленного порядка деятельности судов – ОУПДС – их задача следить за безопасностью и поддерживать общественный порядок в здании суда.

И судебные приставы-исполнители, они исполняют решения суда: арестовывают счета, списывают деньги с карты в счет уплаты штрафов и алиментов, изымают имущество. А также они контролируют исполнение

решений суда, не связанных с имущественными требованиями: например, если нужно восстановить незаконно уволенного сотрудника.

Поподробнее остановимся на деятельности судебных приставов-исполнителей.

Согласно п. 1, ст. 12 ФЗ «Об органах принудительного исполнения Российской Федерации», в процессе принудительного исполнения судебных актов и актов других органов, предусмотренных федеральным законом об исполнительном производстве, судебный пристав-исполнитель:

- принимает меры по своевременному, полному и правильному исполнению исполнительных документов;

- предоставляет сторонам исполнительного производства (далее – стороны) или их представителям возможность знакомиться с материалами исполнительного производства, делать из них выписки, снимать с них копии;

- рассматривает заявления сторон по поводу исполнительного производства и их ходатайства, выносит соответствующие постановления, разъясняя сроки и порядок их обжалования;

- получает и обрабатывает персональные данные при условии, что они необходимы для своевременного, полного и правильного исполнения исполнительных документов, в объеме, необходимом для этого;

- объявляет розыск должника, его имущества по исполнительному документу и осуществляет такой розыск в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- объявляет розыск ребенка по исполнительному документу, содержащему требование об отобрании или о передаче ребенка, порядке общения с ребенком, требование о возвращении незаконно перемещенного в Российскую Федерацию или удерживаемого в Российской Федерации ребенка, и осуществляет такой розыск в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- осуществляет межгосударственный розыск лиц в соответствии с международными договорами Российской Федерации и взаимодействием по

вопросам межгосударственного розыска с компетентными органами иностранных государств, в порядке, предусмотренном международными договорами Российской Федерации;

- осуществляет производство по делам об административных правонарушениях в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации об административных правонарушениях;

- при выявлении признаков преступления составляет сообщение об этом и направляет его начальнику органа дознания (старшему судебному приставу) для принятия решения в порядке, установленном уголовно-процессуальным законодательством [29].

Работа судебных приставов-исполнителей с людьми в рамках ведения исполнительных производств заключается в следующем. Судебные приставы-исполнители осуществляют личный прием граждан в установленные часы приема, помимо этого, в структурных подразделениях ГУФССП России организовано ежедневное дежурство должностных лиц, к которым гражданам можно обратиться вне установленных часов приема.

Также судебные приставы-исполнители совершают выход на адрес проживания должника для следующих действий:

- осмотра квартиры (гаражей, складов, земельных участков и т.д.), выявления и описания имущества должника для ареста;

- установления факта проживания либо непроживания должника по адресу, указанному в исполнительном документе или в справке миграционной службы об адресе регистрации должника;

- для проверки сохранности арестованного имущества и т.д.

Приставы имеют право приходить к должнику в рабочие дни с 6 до 22 часов, при этом госслужащий сам выбирает время для визита.

Судебным приставам в своей деятельности приходится взаимодействовать с различными гражданами для достижения служебных целей и выполнения различных служебных заданий.

Чаще всего судебные приставы имеют дело с должниками и взыскателями: алименты, кредиты, вовремя неоплаченные штрафы и т. д. Также не стоит забывать, что во время работы судебный пристав сотрудничает с представителями правоохранительной системы, миграционных служб и других государственных органов.

Деятельность судебного пристава зачастую носит конфликтный характер, ему приходится вступать в общение с людьми, взаимоотношения с которыми могут складываться далеко не благоприятно. Тем не менее, даже при личностно негативной окраске конкретных взаимоотношений он строит общение таким образом, чтобы выполнить задание, служебный долг и нормализовать взаимоотношения с людьми, с которыми он вступает в контакт. В процессе профессионального общения судебный пристав должен заботиться о формировании необходимого уровня взаимоотношений с гражданами, исключая конфликтное взаимодействие.

Соответственно, судебным приставам необходимо развивать навыки ведения переговоров для урегулирования конфликтных ситуаций и решения служебных задач. Также судебным приставам в их деятельности необходимо использование интуиции.

В целях исследования интуиции современного сотрудника органов принудительного исполнения (ФССП) для нас наибольший интерес представляет профессиональная интуиция лица. Этот вид интуиции связан с приобретением и накоплением определенных профессиональных навыков и помогает в поиске верного решения в рабочей ситуации.

Большим преимуществом профессиональной интуиции является то, что решение принимается без больших затрат временного ресурса, что в деятельности судебных приставов зачастую имеет большое значение. Роль интуиции сотрудника ФССП сводится к конструированию определенной модели прогноза ситуации и действия на основании интуитивного профессионального опыта с построением интуитивных гипотез и концепций происходящего события. Интенсивный характер интуиции позволяет

судебному приставу принимать быстрые и результативные правовые решения. В связи, с чем интуиция должна являться постоянным спутником профессионала [16].

Согласно европейской классификации, существует несколько видов интуиции. Рассмотрим каждый вид более подробно на примере деятельности судебных приставов.

Так, судебный пристав с развитой физической интуицией создает в голове образ своего телесного состояния – усталости или подъема сил, тем самым делает выводы о результативности и успешности выполненной им профессиональной деятельности.

Сотрудник с эмоциональной интуицией будет строить свою служебную деятельность исходя из эмоций (радости или огорчения) и внутренних переживаний за выполняемый им служебный долг. Особенно важен для эмоционального типа личности финал произведенной профессиональной деятельности, а точнее его восторженное отношение к нему.

Сотрудник Федеральной службы судебных приставов с интеллектуальной интуицией просканирует в своей голове ситуацию, просчитает все возможные варианты и найдет в своем сознании правильный метод или способ разрешения проблемной ситуации или принятия важного решения.

Некоторые психологи выделяют семантическую интуицию, основанную на значении событий, их содержании [16]. Опытный судебный пристав интуитивно приходит к тому или иному выводу, как стимулу для дальнейшей работы. Семантическая интуиция не подчиняется контролю сознания человека. Это подсказка только для данного сотрудника и его энергетических возможностей.

Профессиональная деятельность современного судебного пристава требует от него применения логического мышления во всех ее проявлениях. Для принудительного исполнения решений суда или других органов власти необходимо включение всего арсенала мыслительной деятельности, а также

умение грамотно и логически выстроить свою речь при общении с взыскателями и должниками. При этом, важное значение имеет интуиция.

Интуиция в деятельности сотрудника носит прогностический характер и проявляется в форме интуитивных суждений и прогностических догадок и действий. Роль интуиции сводится к конструированию модели прогноза и действия на основании интуитивного опыта субъекта, включая интуитивные допущения и гипотезы [19].

Мы считаем, что интуиция, несомненно, помогает в проведении переговоров. Так, благодаря накопленному интуитивному опыту можно быстро сориентироваться в ситуации и выстроить наиболее эффективную стратегию ведения переговоров.

Интуиция помогает оценить намерения собеседника в переговорах, его настрой. Когда переговоры зашли в «тупик» интуиция поможет найти выход из этой ситуации, она «подскажет» нужное слово или фразу. Также интуиция поможет нам в процессе ведения переговоров спрогнозировать их исход.

Все это необходимо в деятельности судебного пристава. Например, в часы приема граждан к судебным приставам постоянно обращаются люди, с претензиями, некоторые из них настроены агрессивно. Но так как судебный пристав – лицо, находящееся при исполнении служебных обязанностей, ему нужно донести до человека информацию так, чтобы не довести до конфликта. В этой ситуации, как и во многих других, интуиция поможет судебному приставу в проведении переговоров.

II РАЗРАБОТКА И АПРОБАЦИЯ ТРЕНИНГА, НАПРАВЛЕННОГО НА РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ИНТУИЦИИ У СУДЕБНЫХ ПРИСТАВОВ-ИСПОЛНИТЕЛЕЙ

2.1 Описание процедуры и методов эмпирического исследования

Исследование проводилось на базе Главного управления Федеральной службы судебных приставов по Красноярскому краю.

Объем выборки составил 40 человек. Все они являются судебными приставами-исполнителями ГУФССП России по Красноярскому краю.

Для исследования интуиции у судебных приставов-исполнителей, нами была выбрана методика «Опросник интуитивного стиля Эпстайна», (автор С. Эпстайн, русскоязычная адаптация Т. В. Корнилова, С. А. Корнилов).

Методика «Опросник интуитивного стиля Эпстайна» на английском языке была разработана и опубликована в 1999 году Racini, Rosemary; Epstein, Seymour, на русском языке переведена и валидизирована в первый раз в 2004 году О. В. Степаносовой, во второй раз - в 2013 году Т. В. Корниловой и С. А. Корниловым. Данный опросник может быть использован в профотборе, психологическом консультировании и психологических исследованиях [37].

Цель методики – измерение предпочтения личности использования, либо неиспользования интуиции в ситуации выбора.

Методика состоит из 20 утверждений, которые группируются в 2 шкалы: «Интуитивная способность» и «Использование интуиции», не имеющие общих пунктов. Часть пунктов интерпретируются в обратных значениях.

Для нас важна шкала «Интуитивная способность», она отражает личностную готовность к риску, с которой связано умение полагаться на свой потенциал в ситуации неопределенности. То есть показывает, готовы ли испытуемые в проблемном случае использовать стратегии нахождения

решения, включающие рассмотрение собственных интуитивных впечатлений, не имеющих доказательств их правильности, и принимать их за основу собственных выборов и действий.

Процедура проведения.

Инструкция: предлагаем Вам ряд высказываний об интуитивных проявлениях. Проверьте, насколько предложенные утверждения соответствуют вашим убеждениям, чувствам и поведению.

Последовательно прочитав каждое высказывание, выберите один из пяти возможных ответов: «Вовсе не соответствует», «В основном, не соответствует», «Не уверен(а)», «В основном, соответствует», «Очень соответствует» и поставьте крестик в соответствующей графе на листе ответов.

Помните, что в каждом утверждении можно выбрать только один вариант ответа. Старайтесь отвечать быстро, подчиняясь первой реакции.

Бланк ответов представлен в приложении 1.

Для исследования способности к ведению переговоров у судебных приставов-исполнителей нами была выбрана методика «Экспресс-диагностика умения вести переговоры» (автор Н. Власова).

Цель методики – оценить, в какой степени респондент способен (умеет) вести переговоры.

Данная методика представляет собой тест анкетного типа, который включает в себя 16 утверждений.

Процедура проведения.

Инструкция: перед вами 16 вопросов, просим вас ответить на них «Да» или «Нет» и поставить крестик в соответствующей колонке. Помните, что в каждом вопросе можно выбрать только один вариант ответа. Старайтесь отвечать быстро и максимально честно.

Бланк ответов представлен в приложении 2.

Также для диагностики способности к ведению переговоров у судебных приставов-исполнителей нами была выбрана методика «Моя тактика ведения переговоров» [28].

Цель методики – определить преобладающую стратегию проведения переговоров, а именно «Сотрудничество» или «Противоборство».

Стратегия «сотрудничества» предполагает, что стороны сосредотачиваются на поиске способов достижения общей цели и нацелены на достижение оптимального баланса интересов.

Напротив, стратегия «соперничества (противоборства)» предполагает, что человеку важны не отношения с собеседником, а результат, то есть достижение победы любой ценой. В таком случае одна сторона стремится добиться для себя лучших условий за счет игнорирования интересов другой стороны [23].

Методика состоит из 10 позиций, каждая из которых состоит из двух утверждений «А» и «Б».

Процедура проведения.

Инструкция: предлагаем Вам ряд высказываний о ваших стратегиях проведения переговоров. Последовательно прочитав каждое высказывание, выберите то, которое, по вашему мнению, наиболее соответствует действительности.

По каждой из 10 позиций обведите соответствующую букву «а» или «б».

Помните, что в каждой позиции можно выбрать только один вариант ответа («а» или «б»). Старайтесь отвечать быстро, подчиняясь первой реакции.

Бланк ответов представлен в приложении 3.

2.2 Анализ полученных результатов

Нами было проведено исследование интуиции у 40 респондентов – судебных приставов-исполнителей ГУФССП России по Красноярскому краю по методике «Опросник интуитивного стиля Эпстайна».

После первичной обработки данных, нами были выявлены следующие показатели, представленные в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Результаты тестирования судебных приставов-исполнителей по методике «Опросник интуитивного стиля Эпстайна» (автор С. Эпстайн, русскоязычная адаптация Т. В. Корнилова, С. А. Корнилов)

№	Интуитивная способность		
	Сырые баллы	Станайны	Уровень интуитивной способности
1	2	3	4
1	30	4	низкий
2	33	5	средний
3	32	4	низкий
4	29	3	низкий
5	32	4	низкий
6	45	9	высокий
7	36	6	высокий
8	31	4	низкий
9	31	4	низкий
10	29	3	низкий
11	31	4	низкий.
12	28	3	низкий
13	27	3	низкий
14	38	6	высокий
15	31	4	низкий.
16	34	5	средний
17	25	2	низкий
18	31	4	низкий
19	22	1	низкий
20	35	5	средний
21	37	6	высокий
22	36	6	высокий

Окончание таблицы 2.1

1	2	3	4
23	35	5	средний
24	38	6	высокий
25	38	6	высокий
26	35	5	средний
27	43	8	высокий
28	30	4	низкий
29	36	6	высокий
30	32	4	низкий
31	32	4	низкий
32	38	6	высокий
33	35	5	средний
34	32	4	низкий
35	30	4	низкий
36	34	5	средний
37	34	5	средний
38	34	5	средний
39	35	5	средний
40	39	7	высокий

Исходя из таблицы 2.1 видно следующее:

- 11 человек – высокий уровень интуитивной способности (28%);
- 10 человек – средний уровень интуитивной способности (25%);
- 19 человек – низкий уровень интуитивной способности (47%).

Результаты, полученные после первичной обработки данных по методике «Опросник интуитивного стиля Эпстайна», представлены графически на рисунке 2.1.



Рис. 2.1 Результаты диагностики судебных приставов-исполнителей по определению уровня интуиции

Следует отметить, что у судебных приставов-исполнителей доминирует низкий уровень интуитивной способности (47%), что характеризует их как людей, изредка использующих интуицию в своей жизни. Им привычнее полагаться на рациональные способы решения задач. Они не готовы рисковать, и действуют только по заранее подготовленному плану.

Далее будут представлены результаты диагностики способности к ведению переговоров у судебных приставов-исполнителей по нескольким методикам.

Обратимся к исследованию по методике «Экспресс-диагностика умения вести переговоры» (автор Н. Власова). После первичной обработки данных, мы выявили показатели, которые представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Результаты тестирования судебных приставов-исполнителей по методике «Экспресс-диагностика умения вести переговоры» (автор Н. Власова)

№	Баллы	Уровень умения вести переговоры
1	2	3

Продолжение таблицы 2.2

1	2	3
1	11	средний
2	9	средний
3	10	средний
4	10	средний
5	7	средний
6	8	средний
7	9	средний
8	5	низкий
9	9	средний
10	11	средний
11	8	средний
12	10	средний
13	6	средний
14	10	средний
15	10	средний
16	8	средний
17	11	средний
18	9	средний
19	8	средний
20	6	средний
21	6	средний
22	8	средний
23	9	средний
24	11	средний
25	9	средний
26	10	средний
27	7	средний

1	2	3
28	7	средний
29	9	средний
30	10	средний
31	10	средний
32	12	высокий
33	5	низкий
34	5	низкий
35	13	высокий
36	10	средний
37	8	средний
38	9	средний
39	6	средний
40	9	средний

Анализируя данные, представленные в таблице, 2.2 нам стало понятно, что из 40 респондентов – судебных приставов-исполнителей ГУФССП России по Красноярскому краю:

- 2 человека имеют высокий уровень умения вести переговоры, что составляет 5%;
- 35 человек имеют средний уровень умения вести переговоры, что составляет 88%;
- 3 человека имеют низкий уровень умения вести переговоры, что составляет 7%.

Результаты, полученные после первичной обработки данных по методике «Экспресс-диагностика умения вести переговоры», представлены графически на рисунке 2.2.



Рис. 2.2 Результаты диагностики судебных приставов-исполнителей по определению уровня способности к ведению переговоров

Таким образом, мы делаем вывод, что у судебных приставов-исполнителей преобладает средний уровень умения вести переговоры (88%), что характеризует их как людей способных хорошо проводить переговоры, умеющих оказывать влияние на других и убеждать. Однако мы рекомендуем им развивать и совершенствовать свои переговорные навыки, чтобы в своей профессиональной деятельности проводить более эффективные переговоры.

Также обратимся к исследованию по методике «Моя тактика ведения переговоров». После первичной обработки данных, мы выявили показатели, которые представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Результаты тестирования судебных приставов-исполнителей по методике «Моя тактика ведения переговоров»

№	С(б)	П(б)	Тактика ведения переговоров
1	2	3	4

Продолжение таблицы 2.3

1	2	3	4
1	7	3	сотрудничество
2	9	1	сотрудничество
3	7	3	сотрудничество
4	4	6	противоборство
5	8	1	сотрудничество
6	5	5	не определена
7	8	2	сотрудничество
8	7	3	сотрудничество
9	7	3	сотрудничество
10	4	6	противоборство
11	4	6	противоборство
12	5	5	не определена
13	4	6	противоборство
14	6	4	сотрудничество
15	4	6	противоборство
16	7	2	сотрудничество
17	8	2	сотрудничество
18	5	5	не определена
19	8	2	сотрудничество
20	6	4	сотрудничество
21	9	1	сотрудничество
22	2	8	противоборство
23	5	5	не определена
24	7	3	сотрудничество
25	7	2	сотрудничество
26	7	3	сотрудничество
27	4	6	противоборство

Окончание таблицы 2.3

1	2	3	4
28	4	6	противоборство
29	6	4	сотрудничество
30	5	5	не определена
31	5	5	не определена
32	5	5	не определена
33	1	9	противоборство
34	5	5	не определена
35	6	4	сотрудничество
36	4	6	противоборство
37	2	8	противоборство
38	3	7	противоборство
39	2	8	противоборство
40	8	2	сотрудничество

Примечание:

С(б) – баллы за тактику сотрудничество; П(б) – баллы за тактику противоборство.

Анализируя данные отраженные в таблице 2.3, нам становится очевидным то, что из группы респондентов, представленной 40 судебными приставами-исполнителями:

– 19 человек выбирают для ведения переговоров тактику «сотрудничество», что составляет 47%;

– 13 человек выбирают для ведения переговоров тактику «противоборство», что составляет 33%;

– 8 человек не определились с тактикой ведения переговоров, что составляет 20%.

Результаты, полученные после первичной обработки данных по методике «Моя тактика ведения переговоров», представлены графически на рисунке 2.3.

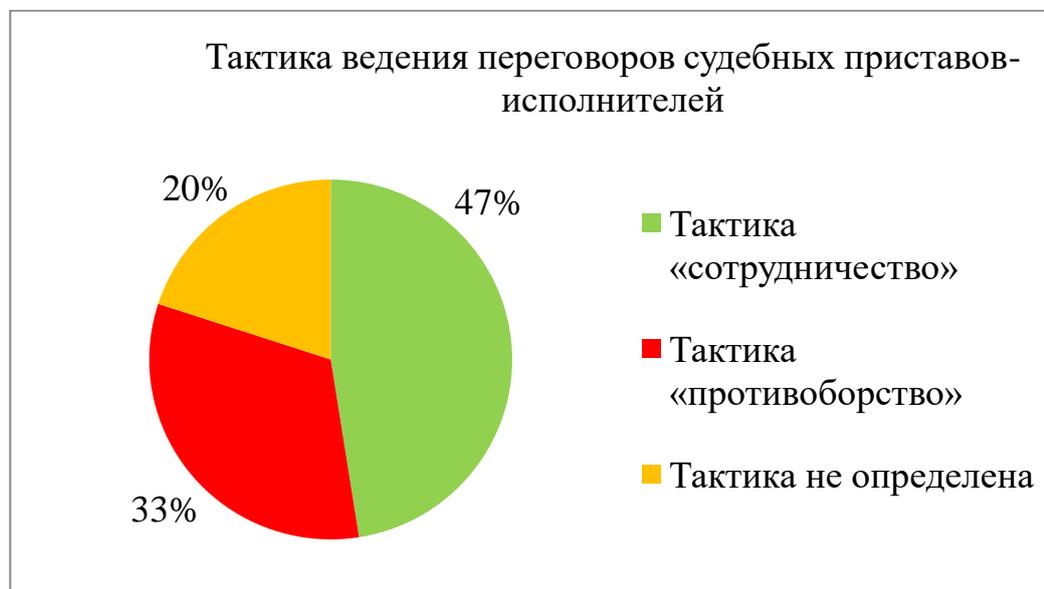


Рис. 2.3 Результаты диагностики судебных приставов-исполнителей по определению тактики ведения переговоров

Соответственно мы делаем вывод о том, что у судебных приставов-исполнителей доминирует тактика ведения переговоров «сотрудничество» (47%), что характеризует их как людей стремящихся найти наиболее приемлемое решение проблемы, прийти к взаимовыгодному соглашению, договориться. В переговорах они ориентируются на объективные факты, а не на эмоции, давление, скрытые цели, и нацелены на достижение оптимального баланса интересов.

Итак, по результатам проведенного исследования мы пришли к первичному выводу о том, что отсутствует связь между уровнем интуиции и уровнем способности к ведению переговоров у судебных приставов-исполнителей. Для проверки достоверности вывода нами была проведена статистическая обработка данных по t-критерию Стьюдента.

Критерий Стьюдента направлен на оценку различий величин средних значений двух выборок, которые распределены по нормальному закону. Одним из главных достоинств критерия является широта его применения. Он может быть использован для сопоставления средних у связанных и несвязанных выборок, причем выборки могут быть не равны по величине.

Нами были сформулированы следующие статистические гипотезы исследования:

H_0 – отсутствует связь между уровнем интуиции и уровнем способности к ведению переговоров у судебных приставов-исполнителей.

H_1 – присутствует связь между уровнем интуиции и уровнем способности к ведению переговоров у судебных приставов-исполнителей.

Расчеты были проведены по формуле (2.1).

Расчет t-критерия Стьюдента

$$t = \frac{M1 - M2}{\sqrt{(m1^2 + m2^2)}} \quad (2.1)$$

где $M1$ – средняя арифметическая первой сравниваемой совокупности (группы);

$M2$ – средняя арифметическая второй сравниваемой совокупности (группы);

$m1$ – средняя ошибка первой средней арифметической;

$m2$ – средняя ошибка второй средней арифметической.

Расчеты были произведены с помощью онлайн калькулятора [12].

По результатам подсчета было получено (рис. 2.4):

$$t_{\text{эмп}} = 31,2;$$

$$t_{0,01} = 2,71;$$

$$t_{0,05} = 2,02.$$

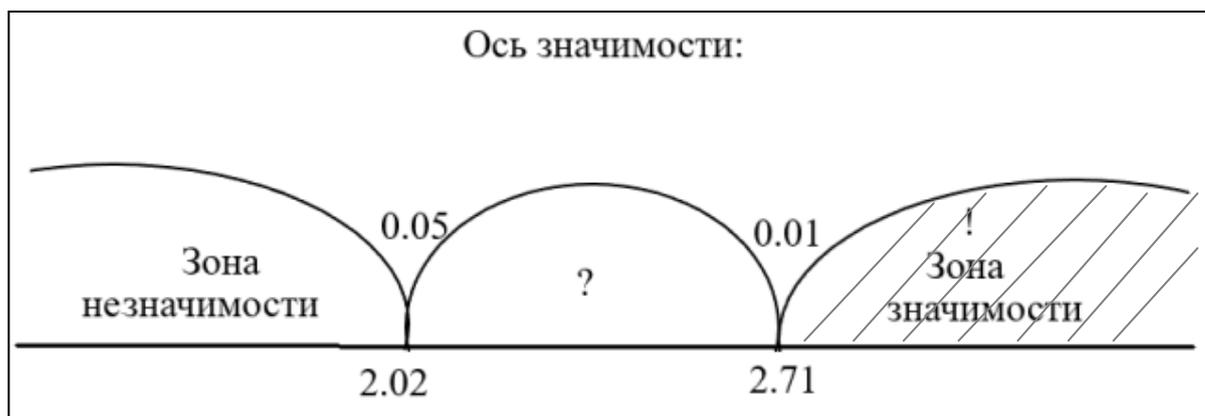


Рис. 2.4 Ось значимости по t-критерию Стьюдента

Соответственно, полученное эмпирическое значение t находится в зоне значимости – H_0 отвергается. Принимается H_1 .

Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что уровень интуитивной способности судебных приставов-исполнителей связан с уровнем их способности к ведению переговоров.

Выявленная связь означает, что судебные приставы-исполнители с высоким уровнем интуитивной способности более эффективно взаимодействуют с должниками и взыскателями, а также с представителями правоохранительной системы и других государственных органов, так как интуиция помогает им оперативно разобраться в ситуации и выстроить наиболее эффективный алгоритм проведения переговоров.

Также связь интуиции с уровнем способности к ведению переговоров в профессиональной деятельности судебных приставов-исполнителей отслеживается на уровне предупреждения конфликтных ситуаций, как с гражданами, так и с коллегами и руководством.

Однако для того, чтобы мы могли в полной мере судить о судебных приставах-исполнителях как о людях высокоэффективных, с развитыми коммуникативными навыками и способных в кратчайшие сроки принять ответственные решения, касаясь выполнения ими служебных задач, мы

выявили необходимость провести тренинг, направленный на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей.

2.3 Программа тренинга

На основании результатов первичного исследования, нами было принято решение составлять программу тренинга направленного, на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей.

Профессиональная интуиция может быть особенно полезна в ситуациях, когда судебные приставы обладают ограниченным количеством информации или когда ситуация неоднозначна. Она помогает принимать быстрые решения на основе наших интуитивных ощущений и опыта, когда логичное рассуждение может быть затруднено. Соответственно, профессиональная интуиция позволяет им быстро оценивать ситуации, учитывать накопленный опыт и интуитивные ощущения, и принимать решения даже в условиях неопределенности.

В тренинг были введено занятие для сплочения коллектива, ведь чем благоприятнее обстановка и климат в команде, тем выше показатели ее успешности и эффективности. В рамках этого занятия нам было необходимо сформировать у судебных приставов общее понятие об интуиции, интуитивном мышлении и о том, в чем суть тренинговых технологий их развития.

Занятия на повышение навыков невербального общения необходимы судебным приставам, так как их профессиональная деятельность относится к системе человек-человек. Непременным признаком этой деятельности является профессиональное общение, необходимость деловых контактов сотрудников с другими людьми.

Так, ежедневно, выполняя свои служебные задачи и поручения, судебные приставы-исполнители взаимодействуют с гражданами, коллегами,

руководством и представителями других организаций. Усовершенствование навыков распознавания невербальных сигналов поможет им лучше понимать настрой и позицию собеседника, что, в свою очередь, поспособствует не допущению конфликтной ситуации.

Развитие дивергентного мышления поможет судебным приставам, в ситуациях, когда руководитель ставит срочную задачу решить какой-либо вопрос, связанный с их деятельностью. Тогда они в кратчайшие сроки смогут сгенерировать и выдать большое количество альтернативных решений, основанных на одних и тех же данных.

И так, как дивергентное мышление по своей сути является многовариантным и парадоксальным, то мы предлагаем развивать судебным приставам, вместе с ним, развивать образное, быстрое и креативное мышление. Это поспособствует более качественному развитию интуитивного мышления.

Творческое мышление, в свою очередь, характеризуется беглостью, гибкостью и оригинальностью. Это означает, что занятия по развитию творческого мышления разовьют у судебных приставов-исполнителей способность к генерированию большого числа разнообразных идей, а также способность выдвигать нестандартные и редкие идеи.

Также как и дивергентное мышление, творческое мышление необходимо судебным приставам-исполнителям во время выполнения поставленных задач от руководителя и его заместителей, во время их деятельности по розыску должников и их имущества по исполнительным документам, по розыску детей и даже при обыкновенном межличностном взаимодействии на работе и дома.

Тренинговая программа была разработана для судебных приставов-исполнителей, являющихся сотрудниками ГУФССП России по Красноярскому краю.

Всего в тренинге принимали участие 20 человек.

Целью тренинговой программы является развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей.

Основной акцент в программе сделан на решении следующих задач:

1. Развитие интеллектуальных качеств, входящих в состав интуитивного мышления: беглости, гибкости и оригинальности мышления, воображения, креативности, умения находить неожиданные ассоциации.

2. Демонстрация возможностей использования интуиции (интуитивного мышления) при решении жизненных проблем, а также достижение личных и профессиональных целей.

3. Формирование навыков командной творческой работы, так необходимой для развития креативного мышления и снятия эмоционального напряжения.

Структура тренинговой программы:

1. Подготовительный этап (в ходе этого этапа будут реализованы следующие задачи: знакомство с участниками, оглашение темы, цели, задач тренинговой программы, оглашение основных правил тренинга).

2. Основной этап (проведение самих тренинговых занятий).

3. Заключительный этап (в ходе этого этапа будут реализованы следующие задачи: повторная диагностика, рефлексия, обратная связь, комментарии).

Тренинговые упражнения объединены в 10 занятий, каждое из которых рассчитано ориентировочно на 1,5 – 3 часа. Таким образом, общий объем программы составляет 15 – 30 часов. Но нужно помнить, что указанное время очень условно, реальная продолжительность работы зависит от целого ряда факторов, в частности от размера группы.

Структура каждой встречи будет проходить одинаковым образом, начиная со знакомства/разминки, заканчивая рефлексией и обсуждением.

В основу тренинга положено несколько принципов:

1. Моделирование ситуаций новизны и неопределенности.

Внешняя схожесть техник, применяемых в этом тренинге, с реальными жизненными и профессиональными проблемами сведена к минимуму. Это сделано намеренно, чтобы избежать активизации разного рода стереотипов у участников, дать им возможность воспринять задания как принципиально новые, требующие поиска оригинального решения. Параллели между психологическими механизмами выполнения предлагаемых в тренинге заданий

и способами решения реальных жизненных проблем проводятся только после окончания выполнения упражнений, на стадии обсуждения.

Кроме того, инструкции выполнения предлагаемых упражнений в большинстве случаев содержат лишь обозначение целей и условий работы, но не содержат конкретных инструкций, алгоритмов ее выполнения.

Это создает условия неопределенности, множественности «степеней свободы», что служит важной предпосылкой активизации творческого мышления, воображения, интуиции.

2. Баланс между интуицией и критическим мышлением – это баланс между право- и левополушарной активностью головного мозга.

Тренинг нацелен не на то, чтобы сделать участников целиком спонтанными и несклонными к критике, а на то, чтобы обучить их различать и бесконфликтно разграничивать те моменты, когда более уместна опора на спонтанность и интуицию, и те, когда целесообразно критически осмыслить ситуацию. Так за постановку проблемы, оценка вариантов и обдумывание стратегий воплощения идей отвечает критическое мышление. А за генерацию идей о способах решения проблемы – творческое мышление, воображение, интуиция.

Таблица 2.4

Модули программы «Развитие профессиональной интуиции»

№	Наименование раздела	Количество занятий	Цели раздела
1	2	3	4
1	Знакомство и сплочение	1	Настроить участников на работу. Сформировать общее понятие об интуиции, интуитивном мышлении и о том, в чем суть тренинговых

Окончание таблицы 2.4

1	2	3	4
			технологий их развития
2	Невербальная коммуникация	3	Усовершенствование навыков распознавания невербальных сигналов.
3	Развитие дивергентного мышления	3	Развитие способности производить оригинальные идеи, не затёртые стереотипным мышлением.
4	Развитие творческого мышления	3	Развитие беглости, гибкости и оригинальности мышления. Обучение теории решения изобретательских задач.

Далее нами будет представлен план тренинговых занятий, таблица 2.5.

Таблица 2.5

Тематическое планирование

Модуль	№	Тема дня	Упражнение	Время
1	2	3	4	5
Знакомство и сплочение	1	Знакомство и сплочение	«Кто меня представил»	3-10 минут
			Лекционная часть	30-40 минут
			«Любопытный»	10-15 минут
			«Оригинальное использование»	10-15 минут
			Рефлексия	5-10 минут
Невербальная коммуникация	2	Мимика, как элемент невербальной	Разминка «Все как один»	5-10 минут
			«Мимические маски»	15-20 минут
			«Передача эмоций»	15-20 минут

Продолжение таблицы 2.5

1	2	3	4	5
Невербальная коммуникация		коммуникации	«Вырази эмоцию»	15-20 минут
			«Тренировка мимики»	15-20 минут
			«Последний монолог»	5-10 минут
	3	Взгляд, как элемент невербальной коммуникации	Разминка «Пары»	10-15 минут
			«Визуальное взаимодействие»	20-25 минут
			«Выбери партнера»	20-25 минут
			«Глаза в глаза»	20-25 минут
			«Последний монолог»	5-10 минут
			Домашнее задание	
	4	Отработка приемов невербальной коммуникации	Разминка «Построение»	5-10 минут
			«Манера смотреть»	30-40 минут
			«Невербальный глухой телефон»	20-30 минут
			«Последний монолог»	5-10 минут
Развитие дивергентного мышления	5	Образное мышление	Разминка «Саймон сказал»	5-10 минут
			«Вперед и назад»	2-5 минут
			«Загадка с ключами Тая»	2-5 минут
			Путаница в «чернильнице»	2-5 минут
			«Танграммы мистера Верити»	5-7 минут
			«Я обожаю математику»	5-7 минут
			«Зашифрованные часы»	5-7 минут
			«Литерная матрица Уллы»	15-20 минут
			«Задачки»	15-20 минут
			«Аплодисменты по кругу»	2 минуты
	6	Быстрое мышление	Разминка «Колечко».	3-5 минут
			«Быстрое мышление»	50-60 минут
			«Задачки»	15-20 минут
			«Аплодисменты по кругу»	2 минуты
	7	Креативное мышление	Разминка «Дальнее плаванье»	5-10 минут

Окончание таблицы 2.5

1	2	3	4	5
	7	Креативное мышление	«Креативное мышление»	50-60 минут
			«Задачки»	15-20 минут
			«Аплодисменты по кругу»	2 минуты
			Домашнее задание	
Развитие творческого мышления	8	Развитие творческого мышления	Разминка «Ни кто из вас не знает»	5-10 минут
			«Промежуточное звено»	15-25 минут
			«Невероятная ситуация»	40-50 минут
			«Пары слов»	5-10 минут
			«Последний монолог»	5-10 минут
			Домашнее задание	
	9	Обучение методу ТРИЗ	«Зеркало»	5-10 минут
			Лекционная часть	30-40 минут
			«Марсоход»	30-40 минут
			«Последний монолог»	5-10 минут
	10	Обучение методу ТРИЗ	Разминка «Позы»	5-10 минут
			«Вода в трубе»	10-20 минут
			«Лекарство для космонавтов»	10-20 минут
			«Корм для рыбок»	10-20 минут
			«Бесплатные советы»	5-10 минут
			Повторная диагностика	20-30 минут

Полный текст тренинга представлен в приложении 4.

Таким образом, нами апробирована тренинговая программа, направленная на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей.

Ниже проанализируем результаты повторной диагностики судебных приставов-исполнителей.

Повторное диагностическое исследование проводилось с использованием тех же методик, что и при первичной диагностике: методика «Опросник

интуитивного стиля Эпстайна», русскоязычная адаптация Т. В. Корниловой, С. А. Корнилова; методика «Экспресс-диагностика умения вести переговоры» Н. Власовой; методика «Моя тактика ведения переговоров».

Опишем результаты повторной диагностики экспериментальной группы.

2.4 Результативность разработанного тренинга

Эксперимент был проведен на базе Главного управления Федеральной службы судебных приставов по Красноярскому краю. Выборка составила 40 человек. Из них, 20 составили экспериментальную группу и 20 – контрольную.

Для установления эффективности разработанной тренинговой программы нами была проведена повторная диагностика с помощью того же диагностического инструментария:

1. «Опросник интуитивного стиля Эпстайна», русскоязычная адаптация Т. В. Корниловой, С. А. Корнилова (Приложение 1).

2. «Экспресс-диагностика умения вести переговоры» Н. Власовой (Приложение 2).

3. «Моя тактика ведения переговоров» (Приложение 3).

Сопоставляя результаты первичной и повторной диагностики по указанным выше методикам, мы можем утверждать, что после реализации тренинговой программы у судебных приставов-исполнителей результаты имеют положительную динамику.

Таким образом, мы пришли к выводу, что апробированная нами программа тренинговых занятий является эффективной и может использоваться в качестве средства, повышающего уровень профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей. Результативность программы представлена на рисунках 2.5 – 2.14. Для проверки достоверности полученных результатов мы использовали метод математической статистики: Т – критерий Вилкоксона [1].

Рассмотрим подробнее результаты первичного и вторичного тестирования судебных приставов-исполнителей по определению уровня интуитивной способности.

Таблица 2.6

Результаты по методике «Опросник интуитивного стиля Эпстайна», русскоязычная адаптация Т. В. Корнилова, С. А. Корнилов, 1 и 2 срез

№	1 срез				№	2 срез			
	Контрольная группа		Экспериментальная группа			Контрольная группа		Экспериментальная группа	
	баллы	станайны	баллы	станайны		баллы	станайны	баллы	станайны
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	30	4	30	4	1	30	4	35	5
2	32	4	33	5	2	32	4	36	6
3	34	5	32	4	3	34	5	33	5
4	39	7	29	3	4	42	8	42	8
5	32	4	32	4	5	32	4	33	5
6	35	5	45	9	6	35	5	45	9
7	34	5	36	6	7	34	5	43	8
8	33	5	31	4	8	33	5	33	5
9	43	8	31	4	9	43	8	42	8
10	32	4	29	3	10	32	4	39	7
11	32	4	31	4	11	32	4	34	5
12	42	8	28	3	12	42	8	45	9
13	32	4	27	3	13	32	4	46	9
14	33	5	38	6	14	33	5	42	8
15	31	4	31	4	15	31	4	32	4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
16	32	4	34	5	16	34	5	45	9
17	34	5	25	2	17	34	5	33	5
18	32	4	31	4	18	32	4	36	6
19	35	5	22	1	19	35	5	33	5
20	44	8	35	5	20	44	8	37	6

Представим полученные результаты в виде графиков на рисунках 2.5, 2.7.

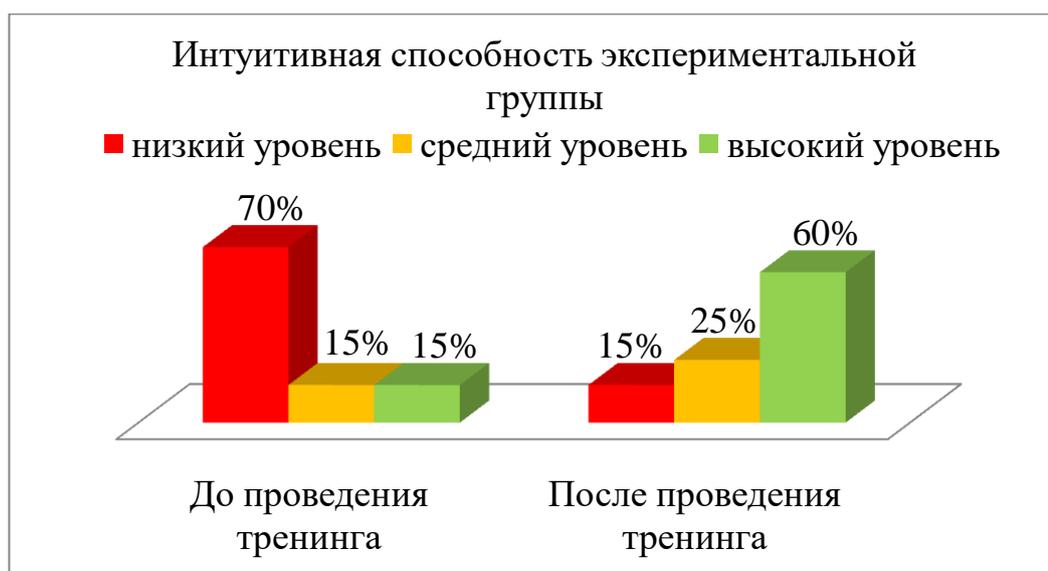


Рис. 2.5 Результаты диагностики экспериментальной группы судебных приставов-исполнителей по определению уровня интуиции

Проведем статистическую обработку полученных результатов по Т – критерию Вилкоксона. Данный статистический критерий применяется для сопоставления показателей, измеренных в двух разных условиях на одной и той же выборке испытуемых.

Статистические гипотезы исследования представлены далее.

H_0 – интенсивность сдвигов в типичном направлении не превосходит интенсивности сдвигов в нетипичном направлении.

H_1 – интенсивность сдвигов в типичном направлении превышает интенсивность сдвигов в нетипичном направлении.

Расчеты были проведены по формуле (2.2).

Расчет T – критерия Вилкоксона

$$T = \sum R_r \quad (2.2)$$

где R_r – ранговые значения сдвигов с более редким знаком.

Расчеты производились с помощью онлайн-калькулятора [1].

По таблице критических значений T – критерия Вилкоксона находим критические значения для $n = 13$ (рис. 2.6):

$$T_{\text{эмп}} = 6;$$

$$T_{\text{кр}} = 12 \quad (p \leq 0.01);$$

$$T_{\text{кр}} = 21 \quad (p \leq 0.05).$$



Рис. 2.6 Ось значимости по T – критерию Вилкоксона для методики «Опросник интуитивного стиля Эпстайна»

Полученное эмпирическое значение $T_{\text{эмп}}$ находится в зоне значимости – H_0 отвергается, принимается H_1 .

Соответственно, показатели после проведения тренинга превышают значения показателей до эксперимента.

В контрольной группе значимых изменений не произошло, это наглядно видно из рисунка 2.7.

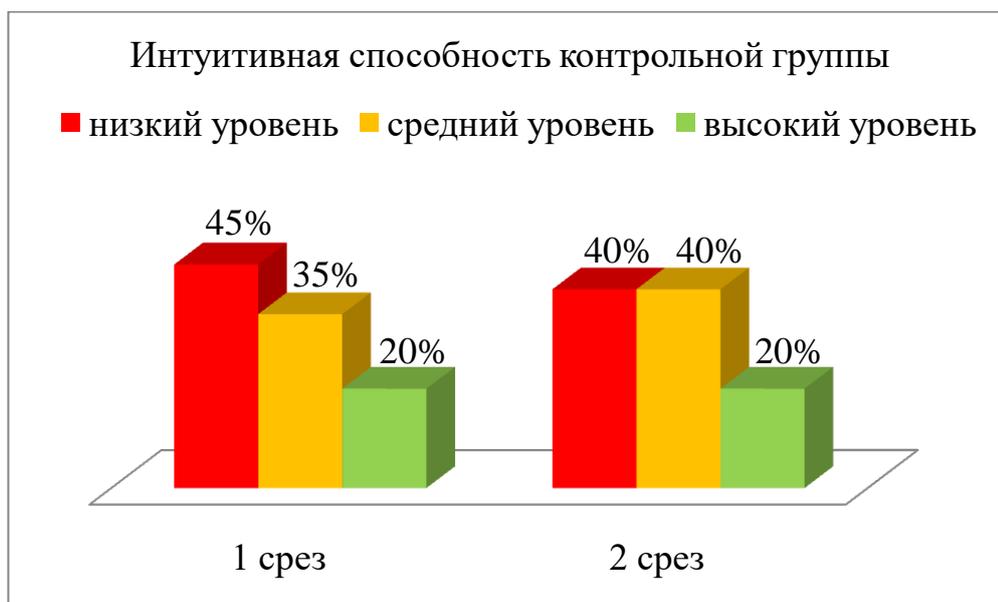


Рис. 2.7 Результаты диагностики контрольной группы судебных приставов-исполнителей по определению уровня интуиции

Таким образом, проведя повторное тестирование с помощью методики «Опросник интуитивного стиля Эпстайна», русскоязычная адаптация Т. В. Корниловой, С. А. Корнилова, мы видим у экспериментальной группы значимые изменения в положительную сторону. T – эмпирическое попало в зону значимости, что говорит нам о достоверности результатов.

Далее будут представлены результаты первичного и вторичного тестирования судебных приставов-исполнителей по определению уровня способности к ведению переговоров.

Таблица 2.7

Результаты по методике «Экспресс-диагностика умения вести переговоры»
Н. Власовой, 1 и 2 срез

№	1 срез		№	2 срез	
	Контрольная группа	Экспериментальная группа		Контрольная группа	Экспериментальная группа
	баллы	баллы		баллы	баллы
1	6	11	1	6	15
2	8	9	2	8	9
3	9	10	3	9	12
4	11	10	4	11	14
5	9	7	5	9	7
6	10	8	6	9	15
7	7	9	7	8	14
8	7	5	8	7	7
9	9	9	9	8	9
10	10	11	10	9	16
11	10	8	11	10	8
12	12	10	12	12	13
13	5	6	13	5	7
14	5	10	14	5	12
15	13	10	15	13	14
16	10	8	16	10	8
17	8	11	17	8	14
18	9	9	18	9	9
19	6	8	19	6	8
20	9	6	20	9	14

Полученные результаты представлены графически на рисунках 2.8, 2.10.

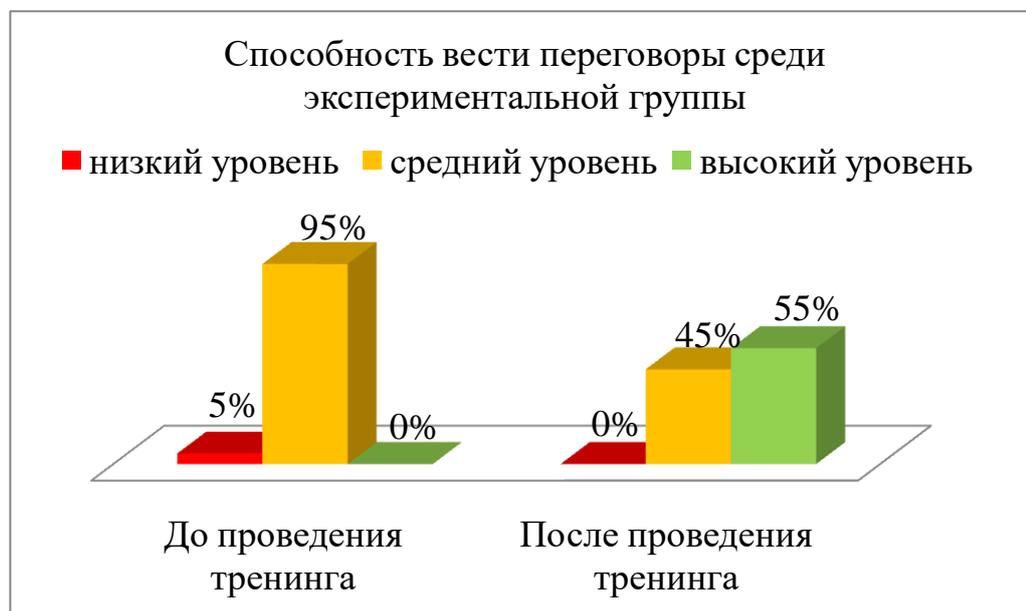


Рис. 2.8 Результаты диагностики экспериментальной группы судебных приставов-исполнителей по определению уровня способности к ведению переговоров

По аналогии с предыдущей методикой проведем статистическую обработку полученных результатов по T – критерию Вилкоксона.

Расчеты производились по формуле 2.2.

Расчеты производились с помощью онлайн-калькулятора [1].

По таблице критических значений T – критерия Вилкоксона мы нашли критические значения для $n = 18$.

Таким образом, у нас получились следующие результаты:

$$T_{\text{эмп.}} = 21;$$

$$T_{\text{кр}} = 32 (p \leq 0.01);$$

$$T_{\text{кр}} = 47 (p \leq 0.05).$$

Графически результаты статистической обработки данных представлены на рис. 2.9.

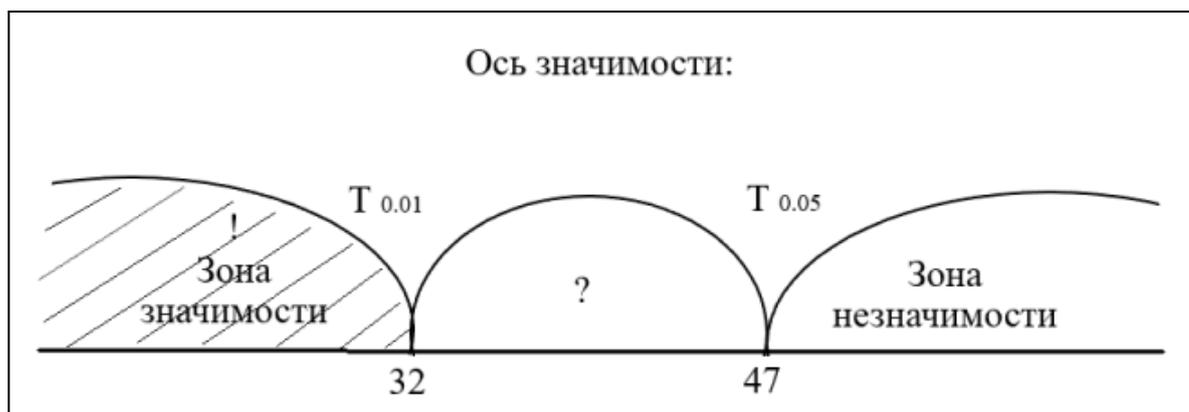


Рис. 2.9 Ось значимости по T – критерию Вилкоксона для методики «Экспресс-диагностика умения вести переговоры»

Полученное эмпирическое значение $T_{\text{эмп}}$ находится в зоне значимости. H_0 отвергается, принимается H_1 .

Соответственно, показатели после проведения тренинга превышают значения показателей до эксперимента.

В контрольной группе значимых изменений не произошло, это наглядно видно из рисунка 2.10.

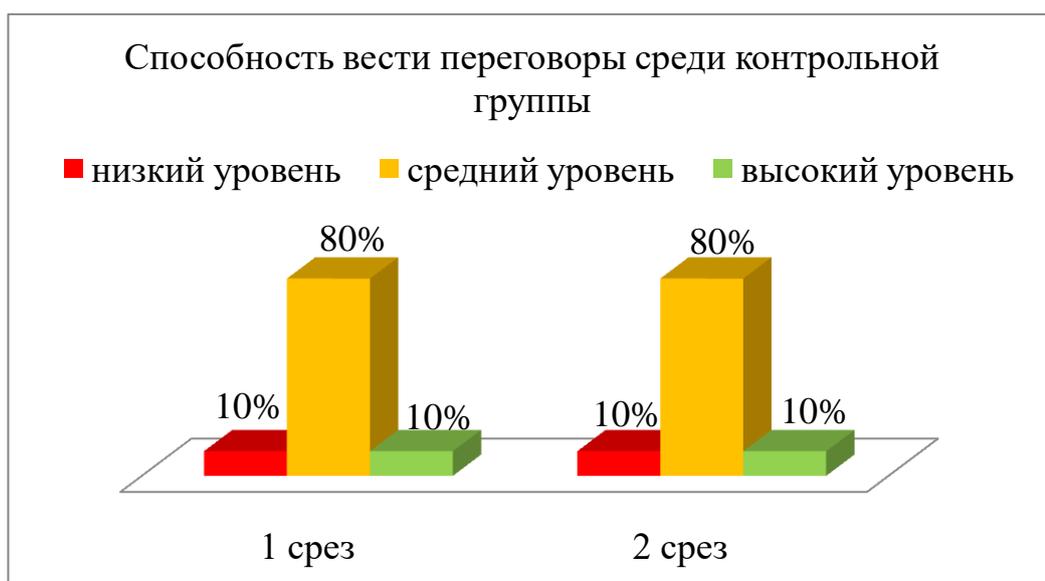


Рис. 2.10 Результаты диагностики контрольной группы судебных приставов-исполнителей по определению уровня способности к ведению переговоров

Итак, проведя повторное тестирование с помощью методики «Экспресс-диагностика умения вести переговоры» Н. Власовой, мы видим у экспериментальной группы значимые изменения в положительную сторону. Т – эмпирическое попало в зону значимости, что говорит о достоверности результатов.

Также далее будут представлены результаты первичного и вторичного тестирования судебных приставов-исполнителей по определению тактики ведения переговоров.

Таблица 2.8

Результаты по методике «Моя тактика ведения переговоров», 1 и 2 срез

№	1 срез				№	2 срез			
	Контрольная группа		Экспериментальная группа			Контрольная группа		Экспериментальная группа	
	С(б)	П(б)	С(б)	П(б)		С(б)	П(б)	С(б)	П(б)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	9	1	7	3	1	9	1	7	3
2	2	8	9	1	2	2	8	9	1
3	5	5	7	3	3	5	5	7	3
4	7	3	4	6	4	7	3	6	4
5	7	2	8	1	5	7	2	8	1
6	7	3	5	5	6	7	3	8	2
7	4	6	8	2	7	4	6	8	2
8	4	6	7	3	8	4	6	7	3
9	6	4	7	3	9	6	4	7	3
10	5	5	4	6	10	5	5	4	6
11	5	5	4	6	11	5	5	4	6
12	5	5	5	5	12	5	5	7	3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
13	1	9	4	6	13	1	9	4	6
14	5	5	6	4	14	5	5	6	4
15	6	4	4	6	15	6	4	4	6
16	4	6	7	2	16	4	6	7	2
17	2	8	8	2	17	2	8	8	2
18	3	7	5	5	18	3	7	8	2
19	2	8	8	2	19	2	8	8	2
20	8	2	6	4	20	8	2	6	4

Примечание:

С(б) – баллы за тактику сотрудничество; П(б) – баллы за тактику противоборство.

Полученные результаты представлены графически на рисунках 2.11, 2.13.

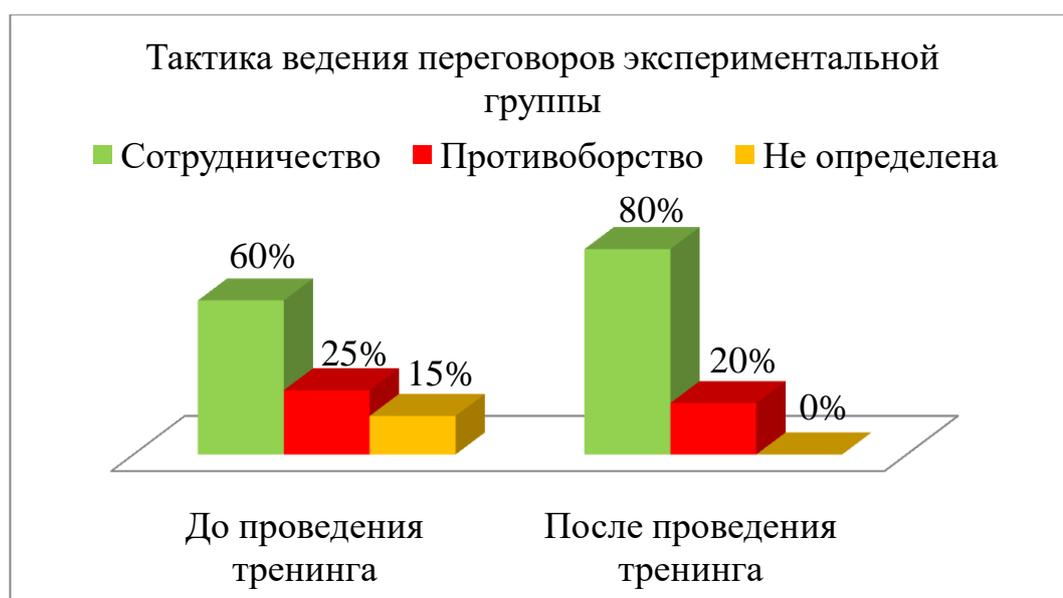


Рис. 2.11 Результаты диагностики экспериментальной группы судебных приставов-исполнителей по определению тактики ведения переговоров

Для определения эффективности проведенного нами тренинга, с точки зрения увеличения числа судебных приставов-исполнителей, использующих тактику ведения переговоров «сотрудничество», мы выполнили статистическую обработку данных по T – критерию Вилкоксона.

Расчеты производились по формуле 2.2.

Расчеты производились с помощью онлайн-калькулятора [1].

По таблице критических значений T – критерия Вилкоксона мы нашли критические значения для $n=20$.

Таким образом, у нас получились следующие результаты:

$$T_{\text{эмп.}} = 42;$$

$$T_{\text{кр}} = 43 (p \leq 0.01);$$

$$T_{\text{кр}} = 60 (p \leq 0.05).$$

Графически результаты статистической обработки данных представлены на рис. 2.12.

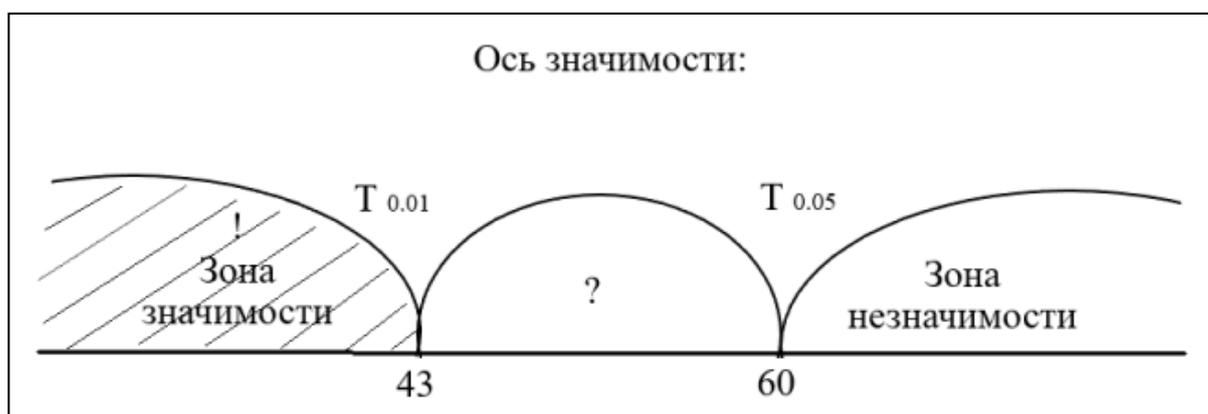


Рис. 2.12 Ось значимости по T – критерию Вилкоксона для методики «Моя тактика ведения переговоров»

Полученное эмпирическое значение $T_{\text{эмп}}$ находится в зоне значимости. H_0 отвергается, принимается H_1 . Соответственно, показатели после проведения тренинга превышают значения показателей до эксперимента.

В контрольной группе значимых изменений не произошло, это наглядно видно из рисунка 2.13.

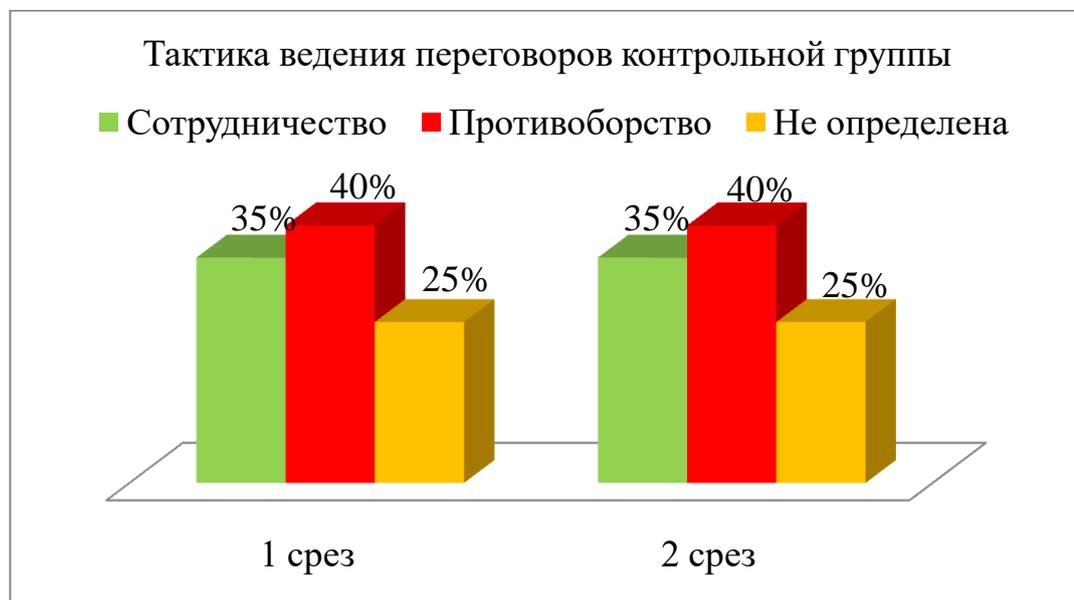


Рис. 2.13 Результаты диагностики контрольной группы судебных приставов-исполнителей по определению тактики ведения переговоров

Соответственно, проведя повторное тестирование с помощью методики «Моя тактика ведения переговоров», мы также замечаем у экспериментальной группы значимые изменения в положительную сторону. T – эмпирическое попало в зону значимости, что говорит о достоверности результатов.

Для более наглядного изменения результатов, мы сделали гистограмму со средними значениями экспериментальной группы по всем примененным методикам:

1. «Опросник интуитивного стиля Эпстайна», русскоязычная адаптация Т. В. Корниловой, С. А. Корнилова.
2. «Экспресс-диагностика умения вести переговоры» Н. Власовой.
3. «Моя тактика ведения переговоров».

Средние баллы экспериментальной группы представлены на рисунке 2.14.

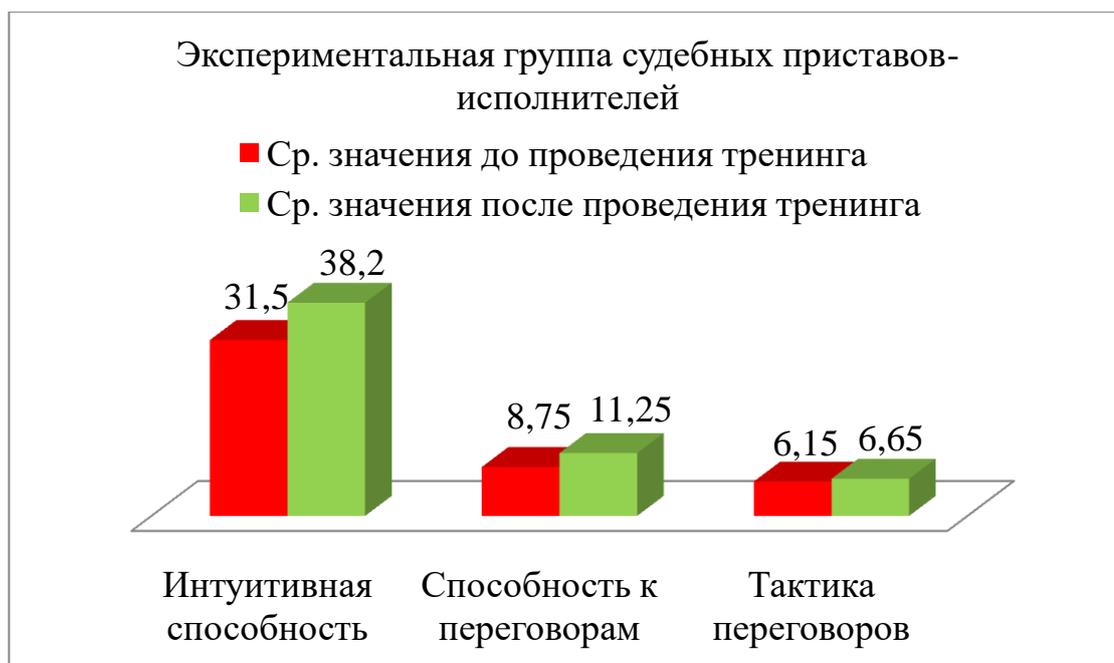


Рис. 2.14 Средние значения экспериментальной группы по методикам «Опросник интуитивного стиля Эпстайна», русскоязычная адаптация Т. В. Корниловой, С. А. Корнилова; «Экспресс-диагностика умения вести переговоры» Н. Власовой; «Моя тактика ведения переговоров» до и после проведения тренинговых занятий

Таким образом, проведенный по результатам исследования качественно – количественный анализ полученных данных позволяет сделать вывод об эффективности апробированной тренинговой программы, направленной на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей.

Реализованная тренинговая программа, направленная на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей показала свою эффективность, что отражается в результатах статистической обработки данных и свидетельствует о подтверждении выдвинутой нами гипотезы.

Однако, мы рекомендуем уменьшить размер группы до 10 человек, тогда эффективность тренинга будет еще выше.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследовав научную литературу по теме взаимосвязи интуиции со способностью к ведению переговоров, мы выяснили, что интуиция, несомненно, помогает в проведении переговоров. Накопленный интуитивный опыт позволяет в короткие сроки сориентироваться в ситуации переговоров и, учитывая особенности оппонента, подобрать наиболее эффективную стратегию их проведения.

В работе нами была раскрыта роль интуиции в профессиональной деятельности судебного пристава. В результате чего мы выяснили, что при использовании сотрудником профессиональной интуиции решение принимается без больших затрат временного ресурса, что в деятельности судебных приставов зачастую имеет большое значение. Роль интуиции сотрудника ФССП сводится к прогнозированию ситуации и действия на основании интуитивного профессионального опыта с построением интуитивных гипотез и концепций происходящего события. А интенсивный характер интуиции позволяет судебному приставу принимать быстрые и результативные правовые решения [16].

Нами было проведено эмпирическое исследование, направленное на изучение связи интуиции и способности к ведению переговоров у судебных приставов-исполнителей, на базе Главного управления Федеральной службы судебных приставов по Красноярскому краю. Объем выборки участников исследования составил 40 судебных приставов-исполнителей.

В качестве диагностического инструментария нами были использованы следующие методики:

1. «Опросник интуитивного стиля Эпстайна», русскоязычная адаптация Т. В. Корниловой, С. А. Корнилова.
2. «Экспресс-диагностика умения вести переговоры» Н. Власовой.
3. «Моя тактика ведения переговоров».

На основе результатов первичной диагностики мы определяем в экспериментальную группу судебных приставов-исполнителей из исследуемой выборки. Для более точного диагностического результата нами был проведен планомерный отбор сотрудников с примерно одинаковыми уровнями по всем трем методикам (уровень интуитивной способности, уровень способности к ведению переговоров, тактика ведения переговоров).

Для судебных приставов-исполнителей из экспериментальной группы нами была разработана тренинговая программа, направленная на развитие профессиональной интуиции.

Целью тренинговой программы является развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей.

Таким образом, результаты повторной диагностики с помощью методик: «Опросник интуитивного стиля Эпстайна», русскоязычная адаптация Т. В. Корниловой, С. А. Корнилова; «Экспресс-диагностика умения вести переговоры» Н. Власовой; «Моя тактика ведения переговоров» показали результативность разработанной программы. Это подтверждается графиками, представленными на рисунках 2.5 – 2.14.

Следовательно, поставленные задачи были выполнены, цель достигнута и гипотеза подтвердилась.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Автоматический расчет T – критерия Вилкоксона // PSYCHOL-OK : официальный сайт. – Москва, 2024. – URL: <https://www.psychol-ok.ru/statistics/wilcoxon/> (дата обращения 05.06.2024).
2. Басенко, В. П. Организационное поведение: современные аспекты трудовых отношений : учебное пособие / В. П. Басенко, Б. М. Жуков, А. А. Романов. – 4-е изд., стер. – Москва : Дашков и К, 2023. - 380 с. – ISBN 978-5-394-05372-6. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083259> (дата обращения: 14.02.2024). – Режим доступа : по подписке.
3. Беляцкий, Н. П. Креативный менеджмент : учебник / Н. П. Беляцкий. – Минск : Вышэйшая школа, 2022. – 384 с. – ISBN 978-985-06-3378-1. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/2131506> (дата обращения: 08.05.2024). – Режим доступа: по подписке.
4. Бондаренко, А. В. Современные концепции классификации форм интуиции и их применение в изучении научной и художественной интуиции / А. В. Бондаренко // Вестник КГУ. – 2009. – № 3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-kontseptsii-klassifikatsii-form-intuitsii-i-ih-primenenie-v-izuchenii-nauchnoy-i-hudozhestvennoy-intuitsii> (дата обращения: 13.02.2024).
5. Бондаренко, А. В. Становление и развитие понятия интуиции / А. В. Бондаренко // НОМОТНЕТІКА: Філософія. Соціологія. Право. – 2010. – № 20. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/stanovlenie-i-razvitie-ponyatiya-intuitsii> (дата обращения: 09.02.2024).
6. Варфоломеева, Т. П. Социально-психологические аспекты изучения профессий системы «Человек-человек» / Т. П. Варфоломеева // Самарский научный вестник. – 2013. – № 4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno->

psihologicheskie-aspekty-izucheniya-professiy-sistemy-chelovek-chelovek (дата обращения: 07.05.2024).

7 Васильева, И. В. Интуиция: от противоречивости теоретических объяснений к методологии доказательного эмпирического исследования / И. В. Васильева, П. Е. Григорьев // Вестник Тюменского государственного университета. Педагогика. Психология. – 2014. – № 9. – С. 189-195.

8. Васильева, И. В. Психология в деятельности сотрудников оwd. Проблемы профессиональной интуиции : учебное пособие для вузов / И. В. Васильева, П. Е. Григорьев. – 2-е изд., стер. – Москва : Юрайт, 2024. – 205 с. – ISBN 978-5-534-11220-7. – URL: <https://urait.ru/bcode/542471> (дата обращения: 09.02.2024) – Режим доступа : по подписке.

9. Грецов, А. Г. Тренинг креативности для старшеклассников и студентов / А. Г. Грецов. – СПб.: Питер, 2008. – 208 с. – ISBN 978-5-91180-221-9. – URL: https://sch1213s.mskobr.ru/attach_files/kreativnosti.pdf?ysclid=lvupzasyha20054098 9 (дата обращения: 10.05.2024).

10. Деловые переговоры: 3 важных компетенции // Русская школа управления : [сайт]. – URL: <https://uprav.ru/blog/delovye-peregovory-3-vaznykh-kompetentsii/?ysclid=lsd7muut74597714823> (дата обращения: 10.02.2024).

11. Зиновкина, М. М., Теория решения изобретательских задач: научное творчество : учебное пособие для вузов / М. М. Зиновкина, Р. Т. Гареев, П. М. Горев, В. В. Утемов. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2024. – 124 с. – ISBN 978-5-534-11140-8. – URL: <https://urait.ru/bcode/541355> (дата обращения: 07.05.2024).

12. Калькулятор t-критерия Стьюдента // PSYCHOL-OK : официальный сайт. – Москва, 2024. – URL: <https://www.psychol-ok.ru/statistics/student/?ysclid=lu6v2eu7qw629066329> (дата обращения: 30.04.2024).

13. Концепция культуры К. Г. Юнга // Файловый архив студентов : [сайт]. – URL: <https://studfile.net/preview/6390011/page:6/> (дата обращения: 11.02.2024).

14. Лекция №1. Основные понятия и структура аналитической психологии К. Юнга // Кубанский государственный университет : [сайт]. – URL:

https://sgpi.ru/user/-287/umk/%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F%20%E2%84%961_doc.pdf (дата обращения: 14.02.2024).

15. Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2023. – 121 с. – ISBN 978-5-534-09865-5. – URL: <https://urait.ru/bcode/513586/p.8> (дата обращения: 11.02.2024).

16. Михайлова, Т. Н. Значение интуиции в профессиональной деятельности сотрудника органов внутренних дел / Т. Н. Михайлова // Известия Иркутского государственного университета. Серия: Психология. 2017. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/znachenie-intuitsii-v-professionalnoy-deyatelnosti-sotrudnika-organov-vnutrennih-del> (дата обращения: 15.02.2024).

17. Мусийчук, С. В. Интуиция как психологический фактор в структуре управленческих решений / С. В. Мусийчук // Общество: социология, психология, педагогика. – 2014. – № 1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/intuitsiya-kak-psihologicheskij-faktor-v-strukture-upravlencheskih-resheniy> (дата обращения: 15.02.2024).

18. Науменко, Е. А. Интуитивность как психологическое свойство личности : автореф. дис. доктор психологических наук : 19.00.01 / Науменко Евгений Александрович – Санкт-Петербург, 2001. – 381 с. – URL: <https://www.dissercat.com/content/intuitivnost-kak-psikhologicheskoe-svoistvo-lichnosti?ysclid=lremv5wx4c383384517> (дата обращения: 15.02.2024).

19. Науменко, Е. А. Интуиция в структуре принятия решений в экстремальной деятельности / Е. А. Науменко, Г. Д. Бабушкин // Психопедагогика в правоохранительных органах. – 2013. – №1 (52). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/intuitsiya-v-strukture-prinyatiya-resheniy-v-ekstremalnoy-deyatelnosti> (дата обращения: 14.02.2024).

20. Оганесян, Н. Т. Технологии активного социально-педагогического взаимодействия (тренинги, игры, дискуссии) в обеспечении психологической безопасности образовательного процесса : учебно-методическое пособие / Н. Т. Оганесян. – Москва : ФЛИНТА, 2013. – 134 с. – ISBN 978-5-9765-1726-4. –

URL: <https://znanium.com/catalog/product/462919> (дата обращения: 07.05.2024). – Режим доступа: по подписке.

21. Осадчук, О. Л. Психология социального взаимодействия : практикум / О. Л. Осадчук, Н. Н. Рыбакова, И. А. Дегтярева. – Омск : СибАДИ, 2022. – 174 с. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/2110872> (дата обращения: 13.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

22. Охременко, И. В. Конфликтология : учебное пособие для вузов / И. В. Охременко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2024. – 154 с. – ISBN 978-5-534-05147-6. – URL: <https://urait.ru/bcode/539640/p.113> (дата обращения: 12.02.2024).

23. Переговорные стратегии: какие и когда использовать // Консультант Плюс : [сайт]. – URL: https://ric501.ru/wp-content/uploads/sites/29/2020/11/Statya-Peregovornye-strategii-kakie-i-kogda-ispolzovat_.pdf?ysclid=lx071my0ch366724 (дата обращения: 20.04.2024).

24. Петренко, Н. А. Понимание и интуиция как компоненты познания / Н. А. Петренко // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. – 2013. – №2 (118). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponimanie-i-intuitsiya-kak-komponenty-poznaniya> (дата обращения: 12.02.2024).

25. Попов, Ю. Н. Интуиция / Ю. Н. Попов, А. В. Константинов // Большая российская энциклопедия : [сайт]. – 2016 URL: <https://old.bigenc.ru/philosophy/text/2015441?ysclid=lssm9fzbrh34666593> (дата обращения: 11.02.2024).

26. Примеры, задачи и загадки по ТРИЗ с ответами // 4brain : [сайт]. – URL: <https://4brain.ru/triz/zadachi.php?ysclid=lwuf510b4g795138945> (дата обращения: 06.05.2024).

27. Психогимнастика в тренинге под редакцией Н. Ю. Хрящевой // ВКонтакте : [сайт]. – URL: https://vk.com/doc-135667153_441081604?hash=z54923gJ4yVGBgDqtzdFK8yztPOCzkr3LenMhe4sM

xX&dl=3U3Q3DJq5tiSXrv9EMbSWlasJ9d3cxjqgXmoDmpqCPD (дата обращения: 06.05.2024).

28. Романова Н. Р. Психология и педагогика: метод. пособие / Н. Р. Романова, Л. И. Чайчиц – ГОУВПО «Ивановский государственный энергетический университет имени В.И.Ленина». – Иваново, 2009. – 82 с. – URL: <https://www.vsavm.by/wp-content/uploads/2013/02/51.pdf?ysclid=lx04hovspg710952832> (дата обращения: 20.04.2024).

29. Российская Федерация. Законы. Об органах принудительного исполнения Российской Федерации. Федеральный закон № 118-ФЗ [принят Государственной Думой 4 июня 1997 г. : одобрен Советом Федерации 3 июля 1997 г. : в ред. Федерального закона от 21.12.2021 № 118-ФЗ] – URL: <https://fssp.gov.ru/docs/ReglamentAct/federallaws/2663898> (дата обращения: 15.02.2024).

30. Сборник логических задач // Азбука воспитания : [сайт]. – URL: <https://azbyka.ru/deti/logicheskie-i-zanimatelnye-zadachi-100-zadach> (дата обращения: 07.05.2024).

31. Сборник упражнений на развитие межполушарного взаимодействия // Общественный фонд «Будущее страны» : [сайт]. – URL: <https://ffc.org.kg/images/spps/interhemispheric.pdf> (дата обращения: 07.05.2024).

32. Филлипс, Ч. Хочу...быть самым умным! 300 задач: логика, креатив, быстрое, нестандартное, тактическое, образное мышление / Ч. Филлипс ; пер. с англ. Д. А. Куликова. – Москва : Эксмо, 2015. – 544 с.

33. Чернова, Г. Р. Конфликтология : учебное пособие для вузов / Г. Р. Чернова, М. В. Сергеева, А. А. Беляева. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2024. – 200 с. – ISBN 978-5-534-17752-7. – URL: <https://urait.ru/bcode/533668/p.15> (дата обращения: 14.02.2024) – Режим доступа : по подписке.

34. Чуричков, А. Копилка для тренера: Сборник разминок, необходимых в любом тренинге / А. Чуричков, В. Снегирёв – СПб.: Речь, 2006. – 208 с. –

ISBN 5-9268-0469-8 – URL: https://www.redcross-irkutsk.org/upload/catalog/files/products/sbornik_razminok.pdf (дата обращения: 07.05.2024).

35. Щекудова, С. С. Изучение мышления и памяти субъектов образовательного процесса : монография / С. С. Щекудова ; Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2018. – 201 с. – ISBN 978-985-577-462-5.

36. Якушева, С. Д. Основы педагогического мастерства и профессионального саморазвития: учебное пособие / С. Д. Якушева. – Москва : Форум, 2014. – 416 с. – ISBN 978-5-91134-721-5 – URL: <https://znanium.com/catalog/product/392282> (дата обращения: 08.05.2024).

37. Энциклопедия психодиагностики : официальный сайт. – Москва, 2009-2024. – URL: <https://psylab.info> (дата обращения: 20.04.2024).

Приложение 1

Бланк ответов к методике «Опросник интуитивного стиля Эпстайна» (автор С. Эпстайн, русскоязычная адаптация Т. В. Корнилова, С. А. Корнилов)

Инструкция: предлагаем Вам ряд высказываний об интуитивных проявлениях. Проверьте, насколько предложенные утверждения соответствуют вашим убеждениям, чувствам и поведению.

Последовательно прочитав каждое высказывание, выберите один из пяти возможных ответов: «Вовсе не соответствует», «В основном, не соответствует», «Не уверен(а)», «В основном, соответствует», «Очень соответствует» и поставьте крестик в соответствующей графе на листе ответов.

Помните, что в каждом утверждении можно выбрать только один вариант ответа. Старайтесь отвечать быстро, подчиняясь первой реакции.

№	Утверждение	Вовсе не соответствует	В основном, не соответствует	Не уверен(а)	В основном, соответствует	Очень соответствует
1	Если бы я полагался на своё инстинктивное чувство, то я бы часто делал ошибки					
2	Я, как правило, не полагаюсь на помощь чувств при принятии решений					
3	Что касается доверия людям, я обычно могу положиться на своё внутреннее чутьё					
4	Я люблю полагаться на собственные интуитивные впечатления					
5	Я убеждён, что стоит доверять собственным предчувствиям					
6	Я полагаю, что глупо принимать важные решения, основываясь на ощущениях					
7	Я подозреваю, что мои предчувствия оправдываются и не оправдываются одинаково часто					
8	Я бы не хотел зависеть от кого-то, кто считает, что он или она обладает интуицией					
9	Обычно я могу почувствовать, когда человек прав или неправ, даже если я не могу объяснить, откуда я это знаю					
10	Я часто слеую своим инстинктам, когда выбираю, как поступить					

Окончание приложения 1

11	Мои скоропалительные выводы, наверное, не столь хороши, как у большинства людей					
12	Мне не нравятся ситуации, в которых я вынужден полагаться на интуицию					
13	Я доверяю своим первоначальным впечатлениям о людях					
14	Я не думаю, что полагаться на интуицию во время принятия важных решений - это хорошая идея					
15	У меня не очень хорошо развита интуиция					
16	Я считаю, что бывают ситуации, когда приходится полагаться на свою интуицию					
17	Инстинктивные чувства обычно помогают мне находить решения жизненных проблем					
18	Я склонен выбирать те действия, которые мне подсказывает сердце					
19	Я практически никогда не ошибаюсь, когда в поисках ответа прислушиваюсь к своим сокровенным предчувствиям					
20	Интуиция может быть очень полезным способом решения проблем					

Бланк ответов к методике «Экспресс-диагностика умения вести переговоры» (автор Н. Власова)

Инструкция: перед вами 16 вопросов, просим вас ответить на них «Да» или «Нет» и поставить крестик в соответствующей колонке. Помните, что в каждом вопросе можно выбрать только один вариант ответа. Старайтесь отвечать быстро и максимально честно.

№	Вопрос	«Да»	«Нет»
1	Удивляют ли вас реакции людей, которых вы видите впервые?		
2	Есть ли у вас привычка заканчивать фразу за другого, так как вы знаете, что он хочет сказать?		
3	Часто ли вы жалуетесь, что не имеете нужных средств, чтобы довести свою работу до конца?		
4	Возражаете ли вы или желаете возразить, когда критикуют мнение, близкое вашему, или вашу группу (коллектив)?		
5	Способны ли вы прикинуть, чем будете заняты в ближайшие шесть месяцев?		
6	Вы не знаете всех участников совещания. Избегаете ли вы намеренно раскрывать свою точку зрения?		
7	Считаете ли вы, что во всех переговорах всегда бывают победитель и побежденный?		
8	Не говорят ли о вас, что вы упрямый и твердолобый?		
9	Считаете ли вы, что во всех переговорах, где надо договориться по пяти пунктам, следует начинать с десятого?		
10	Трудно ли вам скрывать плохое настроение, когда играете с друзьями (например, в шахматы или карты) и проигрываете?		
11	Считаете ли необходимым отвечать пункт за пунктом тому, кто высказывает на совещании мнение, противоположное вашему?		
12	Неприятно ли вам часто сменять один вид занятий другим?		
13	Занимаете ли вы ту должность и получаете ли такую зарплату, на какие рассчитывали несколько лет назад?		
14	Считаете ли вы возможным использовать слабости других, чтобы достичь своих целей?		
15	Уверены ли вы, что легко найдете аргументы, чтобы убедить других в своей правоте?		
16	Тщательно ли вы готовитесь к будущим деловым встречам?		

Бланк ответов к методике «Моя тактика ведения переговоров»

Инструкция: предлагаем Вам ряд высказываний о ваших стратегиях проведения переговоров. Последовательно прочитав каждое высказывание, выберите то, которое, по вашему мнению, наиболее соответствует действительности.

По каждой из 10 позиций обведите соответствующую букву «а» или «б».

Помните, что в каждой позиции можно выбрать только один вариант ответа («а» или «б»). Старайтесь отвечать быстро, подчиняясь первой реакции.

1. а) Обычно я настойчиво добиваюсь своего.

б) Чаще я стараюсь найти точки соприкосновения.

2. а) Я пытаюсь избегать неприятностей.

б) Когда я доказываю свою правоту, на дискомфорт партнеров не обращаю внимания.

3. а) Мне неприятно отказываться от своей точки зрения.

б) Я всегда стараюсь войти в положение другого.

4. а) Не стоит волноваться из-за разногласий с другими людьми.

б) Разногласия волнуют меня.

5. а) Я стараюсь успокоить партнера и сохранить с ним нормальные отношения.

б) Всегда следует доказывать свою точку зрения.

6. а) Всегда следует искать общие точки зрения.

б) Следует стремиться к осуществлению своих замыслов.

7. а) Я сообщаю партнеру свою точку зрения и прошу его высказать свое мнение.

б) Лучше продемонстрировать преимущества своей логики рассуждения.

8. а) Я обычно пытаюсь убедить других людей.

б) Чаще я пытаюсь понять точку зрения других людей.

9. а) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

б) Беседуя, я слежу за развитием мысли собеседника.

10. а) Я отстаиваю свою позицию до конца.

б) Я склонен изменить позицию, если меня убедят.

Тренинг, направленный на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей

Модуль 1 Знакомство и сплочение

1 день: Знакомство и сплочение

Упражнение «Кто меня представил».

Цели и возможности применения: Упражнение помогает участникам запомнить имена друг друга.

Время: 3-10 минут в зависимости от размеров группы.

Описание упражнения. Участники тренинга сидят в общем кругу. Первый участник представляется и рассказывает что-нибудь интересное о себе. Например: «Я Надежда и у меня четыре кошки». После чего представляет следующего участника, например: «А это Олег». Если говорящий не знает, как зовут соседа, тот может подсказать свое имя.

Следующий участник представляется, тоже рассказывает о себе что-нибудь и называет того, кто его представил. Например: «Я Олег, я родился в Ташкенте, меня представила Надежда, у которой четыре кошки». После этого он представляет следующего: «А это Лена».

Следующий участник представляется, делится информацией о себе и называет того, кто его представил, а также кто представил этого участника: «Я Лена, я танцую танго, меня представил Олег, который родился в Ташкенте, которого представила Надежда, у которой четыре кошки». После этого представляется следующий участник группы.

Каждый последующий перечисляет всех, кто говорил до него, объясняя, кто кого представил, и вспоминая информацию о каждом, пока в игре не примут участие все члены группы.

Обсуждение. Не требуется.

2. Основная часть

Лекционная часть

Время выполнения: 30-40 минут

Давайте поговорим о теме нашей встречи, то есть об интуитивном мышлении. Как вы думаете, что такое «интуитивное мышление»? Что для него характерно?

Вообще интуиция - это способность понимать или воспринимать что-то без явного рационального объяснения. Поэтому одной из основных особенностей интуитивного мышления является его способность быстро оценивать ситуацию и принимать решения. Вместо того чтобы анализировать все доступные данные и варианты, интуитивное мышление позволяет нам быстро уловить суть проблемы и прийти к интуитивным выводам.

Как вы думаете, чем развитая профессиональная интуиция может помочь вам в вашей

профессиональной деятельности?

Верно, она может включаться во время приема граждан, розыска должников, для предупреждения конфликтов в коллективе, принятия организационных решений и т.д.

Теперь, когда мы узнали, что же такое интуитивное мышление и для чего оно необходимо в профессиональной деятельности, я предлагаю обсудить некоторые организационные моменты.

Наши встречи будут проходить 1-2 раза в неделю, протяженность занятия примерно 1,5 часа. Всего предполагается 10 занятий.

Также предлагаю вашему вниманию основные правила тренинга:

1. Отключить мобильный телефон

Желательно, чтобы все участники выключили телефоны либо поставили их на беззвучный режим. В случае необходимости ответить на звонок участник тихо молча покидает аудиторию и также молча возвращается, стараясь не отвлекать своих коллег.

2. Правило активности

Все участники принимают активное участие в обсуждениях, выполнении заданий. Предупредите участников, что от выполнения упражнений отказаться нельзя и все в любом случае попробуют свои силы.

3. Правило круга

Участники обещают друг другу, что информация, озвученная во время тренинга, не будет вынесена за его пределы. Тренер также обещает, что не будет озвучивать информацию о каком-либо участнике.

4. 1 микрофон

Этим правилом мы напоминаем участникам, что перебивать друг друга, даже при обсуждении очень интересной темы, недопустимо.

5. Я-высказывания

Это правило призывает участников высказывать свое личное мнение, выражая его во фразах, которые начинаются со слов «я думаю...», «я считаю...», «мне это не понятно...». Старайтесь не использовать обобщенные высказывания: «все знают...», «никому не нравится...», «все согласны...»

6. Принцип доброжелательности

Это правило означает, что мы относимся к другим участникам доброжелательно и уважительно, стараемся их поддержать и помочь. Все слова критики необходимо выражать в корректной форме, а также не забывать озвучивать достоинства других участников.

Сейчас мы выполним с вами несколько упражнений для разминки и сплочения группы.

Упражнение «Любопытный».

Время выполнения: 5-10 минут.

Цель. Интеллектуальная разминка, тренировка быстроты реакции на неожиданные вопросы.

Описание упражнения. Ведущий называет какую-либо букву из числа распространенных в русском алфавите, после чего начинает задавать другим участникам короткие вопросы (каждому один вопрос). Ответом на них должны служить слова, начинающиеся на эту букву. Довольно часто цепочка вопросов-ответов выстраивается в логически связанный рассказ, но это далеко не обязательно.

Главное здесь — не логика, а оперативность реакции, умение быстро придумывать много вопросов и ответы на них. Кто задерживается с ответом больше чем на 2-3 с или говорит слово, начинающееся на другую букву, сам занимает место ведущего, называет новую букву, и игра продолжается.

Обсуждение. Какие варианты вопросов и ответов запомнились, показались наиболее интересными?

Пример. Допустим, названа буква «К». Тогда беседа может выглядеть, например, таким образом. — Кто? — Коза. — Где? — В кафе. — Что делает? — Красуется. — С кем? — С котом. — Кто этот кот? — Колдун. — Он нравится козе? — Когда как. — Чем это закончится? — Котовасией. И т. д.

Упражнение «Оригинальное использование».

Цель: позволяет тренировать беглость, оригинальность, гибкость мышления, уходить от шаблонности в восприятии окружающих предметов.

Время выполнения: 10-15 минут.

Работа происходит в командах по 2-3 человека.

Описание упражнения. Данное упражнение подразумевает придумывание как можно большего количества разнообразных принципиально осуществимых способов оригинального использования обычных предметов, например таких:

- бумажных листов или старых газет;
- пустых картонных коробок;
- кирпичей;
- бутылочных пробок;
- порванных колготок;
- перегоревших лампочек;

–алюминиевых банок из-под напитков;

–снега, льда.

Представление работ происходит по такой схеме: одна из подгрупп называет способ использования предмета, за 1 способ -1 балл.

Следующая подгруппа представляет еще один способ и т. д., повторяться нельзя. Выигрывает подгруппа, набравшая в итоге больше баллов

3. Завершение

Рефлексия и обратная связь

– Как вы себя чувствуете?

– Вынесли ли вы что-то новое для себя?

– Что понравилось на занятии?

– Какие упражнения вам понравились?

– Какое упражнение показалось сложным?

Мне кажется, что из сегодняшнего занятия вы взяли много полезного для себя. А теперь поблагодарим друг друга аплодисментами. Всем спасибо за работу!

Модуль 2 Невербальное общение

2 День: Мимика, как элемент невербальной коммуникации.

1. Разминка

Упражнение «Все как один».

Время выполнения: 5-10 минут.

Все участники садятся по кругу.

«Нам предстоит совместно решить одну задачу: как можно быстрее всем одновременно, не договариваясь и не произнося ни слова, выбросить одинаковое количество пальцев на обеих руках. Решать эту задачу мы будем следующим образом: я буду считать — раз, два, три — и на счет три все одновременно выбрасывают пальцы. Какое-то время, достаточное для того, чтобы понять, справились ли мы с задачей, не опускаем руки. Если задача не решена, мы делаем очередную попытку. Понятно? Давайте начнем».

Упражнение может проходить по-разному. Иногда группе требуется до тридцати повторений, прежде чем задача будет решена, иногда достаточно четырех-пяти. В любом случае упражнение дает богатый материал для обсуждения, который может использоваться в ходе тренинга, а также в различных социально-психологических практикумах.

Упражнение сплачивает группу, повышает настроение, снижает напряженность, скованность. Кроме того, оно дает каждому опыт участия в совместной деятельности, в ходе которой члены группы должны «договориться», прийти к общему решению.

Продолжение приложения 4

Вопросы «Что помогало группе справиться с поставленной задачей?», «Что помешало выполнить задачу быстрее?» («Что могло бы помочь выполнить задачу быстрее?») и т. п. — дают возможность выявить моменты в поведении, имеющие значение в ситуации, когда группа вырабатывает совместное решение, должна о чем-то договориться и т. д.

2. Основная часть

Цель упражнений: повышение уровня осознания значимости невербальных средств общения, развитие способности оценивать различную невербальную информацию.

Упражнение «Мимические маски».

Время выполнения: 15-20 минут

Каждый из участников получает записку с заданием представить определенное эмоциональное состояние из 10 основных: счастье, удивление, страх, злость, печаль, отвращение, презрение, интерес, смущение, решительность. Не следует подменять живую мимику гримасничаньем. Через 1-2 мин. все участники представляют «маски». Всем участникам надо постараться найти оптимальную и понятную форму выражения, пробудить свою фантазию.

Это упражнение, включая последующее обсуждение, помогает отрефлексировать особенности восприятия и понимания самим участником и другими членами группы лицевой экспрессии, а также дает возможность в полной мере осознать значение мимики в общении.

Упражнение «Передача эмоций».

Время выполнения: 15-20 минут

Участники садятся в круг с закрытыми глазами. Один из участников с помощью жестов, движений, прикосновений передает некоторое чувство или эмоцию своему соседу, этот сосед – следующему и т.д. Содержание передаваемых сообщений может быть самым разным: дружеская поддержка, гнев, нежность, ужас, отвращение, восхищение. Упражнение можно повторять несколько раз. При необходимости можно повторить с открытыми глазами. В итоге чувство, возникшее у последнего участника, сравнивает с исходной эмоцией. После этого все участники обсуждают силу невербальных проявлений.

Упражнение «Вырази эмоцию».

Время выполнения: 15-20 минут

Участники выбирают любые две карточки из двух стопок. В первой стопке находятся карточки с названием эмоций (например, гордость, гнев, покорность, раздражение и т.д.), во второй – с названиями разных частей тела (например, губы, спина, руки, плечи, брови и т.д.). Участники соотносят выбранные карточки и пытаются выразить ту или иную эмоцию с помощью разных частей тела. Следует раскрепоститься и позволить себе быть свободным в

правлении мимики и пантомимике и не бояться казаться немного смешным.

Упражнение «Тренировка мимики».

Время выполнения: 15-20 минут

Все участники стараются отрепетировать при помощи зеркала по своему выбору несколько мимических выражений, при этом задача усложняется. Предлагается выразить с помощью лицевой экспрессии не просто отдельную «чистую» эмоцию, а эмоцию с некоторым оттенком (например, любовь с оттенком недоверия, счастье с оттенком печали, восхищение с оттенком ревности, гордость с оттенком печали, радость с оттенком безнадёжности).

Упражнение используется для дальнейшего углубления в мир эмоций, выражаемых с помощью мимики.

3. Завершение

Упражнение «Последний монолог».

Время выполнения: 5-10 минут.

Участники сидят в общем кругу. Им предлагается инструкция: «Сядьте поудобнее, закройте глаза, расслабьтесь... Вспомните все то время, что мы провели вместе... Мысленно обведите глазами каждого участника группы, ее ведущего... Подумайте, что Вы хотели, но не успели сказать группе... Сделайте это.

По завершении обсуждаются чувства участников.

3 День: Взгляд, как элемент невербальной коммуникации.

1. Разминка

Упражнение «Пары».

Время выполнения: 10-15 минут.

Участники садятся в круг.

«Я раздаю вам карточки, на которых написано название животного. Названия повторяются на двух карточках. К примеру, если вам достанется карточка, на которой будет написано „слон“, знайте, что у кого-то есть карточка, на которой также написано „слон" ». Тренер раздает карточки (если в группе нечетное количество участников, тренер тоже принимает участие в упражнении).

«Прочитайте, пожалуйста, что написано на вашей карточке. Сделайте это так, чтобы надпись видели только вы. Теперь карточку можно убрать. Задача каждого — найти свою пару. При этом можно пользоваться любыми выразительными средствами, нельзя только ничего говорить и издавать характерные звуки „вашего животного". Другими словами, все, что мы будем делать, мы будем делать молча.

Продолжение приложения 4

Когда вы найдете свою пару, оставайтесь рядом, но продолжайте молчать, не переговаривайтесь. Только когда все пары будут образованы, мы проверим, что у нас получилось».

После того как все участники группы нашли свою пару, тренер спрашивает по очереди у каждой пары: "Кто вы?». Это упражнение обычно проходит очень весело, в результате у участников группы повышается настроение, снижается усталость. Оно способствует дальнейшему раскрепощению участников. В то же время оно способствует развитию выразительного поведения, побуждает участников, с одной стороны, быть внимательными к действиям других, а с другой стороны, искать такие средства самовыражения, которые будут поняты другим. После завершения упражнения можно предложить поделиться впечатлениями, рассказать о том, как участники находили свою пару.

Упражнение «Визуальное взаимодействие».

Время выполнения: 20-25 минут.

Всем участникам предлагается взглядом передать эмоциональные состояния, выражая некоторые внутренние пробуждения: обласкать, пожалеть, выразить угрозу, подозрительность, растерянность, кокетство и др. При этом использовать визуальный контакт, меняя интенсивность контакта и динамику взгляда. Работа проходит в парах. Упражнение помогает участникам понять и осознать мощь такого на первый взгляд незаметного средства общения, каковым является взгляд.

Упражнение « Выбери партнёра».

Время выполнения: 20-25 минут.

Все члены группы сидят полукругом. Один из участников располагается напротив и выбирает себе партнёра, используя только контакт глаз. Он дает возможность партнёру почувствовать, что он выбран, но так, чтобы никто из остальных участников этого не заметил (например, подмигивать нельзя). Если упражнение получилось и контакт состоялся, то выбранный занимает место выбиравшего и упражнение повторяется несколько раз. После завершения упражнения анализируются возможные способы осуществления выбора, обсуждаются возможности визуального взаимодействия в общении.

Возможен вариант этого упражнения под названием «На страже». В данном случае группа разбивается на две подгруппы. В одной - на одного человека меньше. Меньшая группа садится в круг, оставляя один стул свободным. Большая группа – «стража»-располагается за спинками стульев. «Стражник», стоящий за пустым стулом, пытается кого-нибудь переманить, незаметно используя невербальные средства, в основном взгляд. При этом группе, стоящей за стульями, запрещается класть руки на плечи сидящих.

Упражнение «Глаза в глаза».

Время выполнения: 20-25 минут.

Все участники разбиваются на пары. Одному из партнеров предлагается вспомнить какой-либо случай из жизни, вызвавший сильные эмоции, «оживить» прошлые воспоминания, чувства и передать внутреннее побуждение другому участнику. Партнер должен принять и понять сообщение. Затем участники меняются ролями. Следует учесть, что запрещено использовать слова и ясно выраженные лицевые экспрессии. Надо постараться посредством взгляда, микродвижений глаз (здесь не используется передача мыслей на расстоянии с помощью взгляда) выразить внутреннее состояние человека. Передать информацию в виде сложных понятий при помощи этих движений, конечно, невозможно, но можно передать большую гамму чувств и отношений (например, угрозу, растерянность, отчаяние, упрек и т.д.). Чтоб занятие прошло успешно, необходимы позитивный эмоциональный настрой, настрой на партнера, обостренная чувствительность.

3. Завершение

Упражнение «Последний монолог».

Время выполнения: 5-10 минут.

Домашнее задание:

При поездке в транспорте мельком посмотрите на своего соседа. Незаметно окиньте взглядом его лицо, одежду, позу, подумайте, кем работает этот человек, какой у него характер, как он живёт. Попробуйте определить его возраст и почувствовать его настроение. Запомните свои ощущения. Мы обсудим их на следующей встрече.

4 День «Отработка приемов невербальной коммуникации»

1. Разминка

Упражнение «Построение».

Время выполнения: 5-10 минут.

Разминка направлена на отработку навыков невербального общения, развивает артистические способности участников.

«Сейчас мы с вами будем строиться. Но это будет необычное построение. Вам придется строиться молча. Вообще запрещено издавать любые звуки. Жесты и мимика позволительны без ограничений. Первое задание — построиться по росту».

Тренер засекает время, затем сообщает группе, сколько ушло времени на выполнение команды и, проверяет правильность исполнения. «Следующее условие — построиться по цвету волос, от светлого к темному (процедура повторяется)». Далее тренер может импровизировать: предложить участникам построиться по цвету глаз, по дате рождения, по

месту жительства, с запада на восток и т. п.

2. Основная часть

Упражнение «Манера смотреть» (Л.М. Кроль, Е.Л. Михайлова).

Время выполнения: 30-40 минут.

Участникам выдаются карточки с манерами взглядов и их описанием. Необходимо подготовиться в течение 2-3 минут и по очереди отобразить взглядом то, что написано на карточке. Использовать звуки и слова запрещено! Остальным участникам в процессе наблюдения за манерой смотреть друг на друга необходимо попытаться охарактеризовать разные манеры разных участников и дать им соответствующие названия.

Примеры:

«Фейерверк». Глаз широко открыты, «растопырены», сильно блестят и видят всю картину в целом, но больше показываются, чем смотрят. Чувство такое, что глаза горячие и покалывают иголочками – искрятся. Никаких определенных движений вбок, вверх, вниз не прослеживается, искры рассыпаются во все стороны. С таким взглядом хорошо сниматься, принимать гостей и вообще очаровывать, причем всех подряд, ни на кого не обращая особого внимания.

«Ястребиный коготь». Взгляд сфокусирован, наблюдается момент слежения, но в слежении интересно то, что оно не по строчкам, как чтение, а неожиданными резкими и далекими бросками. Это как луч прожектора, который на большой скорости и коварно ищет цель. Когда находит, спасения нет: все заметит, оценит и запомнит.

«Засада». Перед тем как сказать что-то приятное или неприятное, взгляд уводиться вниз или в сторону, появляется слабая улыбка. Первые слова так и произносятся с опущенными глазами, словно в раздумье. На важном слове взгляд резко вскидывается и держит лицо собеседника. Ощущение такое, словно человек был на одном конце комнаты, а потом внезапно оказался рядом и щиплет или гладит.

«Вий». Медленно поднимаются тяжелые веки, словно нет никакого движения. Глаза не следят, не бегают и ничего не выхватывают. Но у остальных возникает такое чувство, что его видят из любой точки пространства. Взгляд, как у большого зверя, которому ничего не угрожает, он тоже не нападает. Страшно представить, какой силы был бы

«Птица». Взгляд очень разный. Иногда его совсем нет, но чаще бывает такое впечатление, что глаза отделяются от лица и парят впереди на определенном расстоянии, разным в зависимости от ситуации.

«Потерянная собака». Глаза потерянные, чуть напуганные, смирившиеся и никакие, но не погруженные в себя. Глаза словно говорят: «Ну, как же иначе, заслужил, выпал из гнезда,

Продолжение приложения 4

теперь буду мучиться». Жалобные и одинокие глаза. Они словно шарят вблизи, не фокусируясь на предметах, и никогда не находят то, что искали.

«Скрытный». Веки утяжеленные, словно в складках, чуть опущенные. Отсюда такое впечатление, что человек смотрит сквозь воду. Взгляд рассеянный, но не вообще, а просто широко обращенный. Глаза плавно меняют направление, вальяжно, не бегают. Возникает ощущение, что глаза направлены в одно место, а на самом деле наблюдают за чем-то другим. Они посмотрят и неторопливо отводятся, словно докладывают хозяину.

Обсуждение: сложно ли было показывать и угадывать? Понравилось ли вам упражнение?

Упражнение «Невербальный глухой телефон».

Время выполнения: 20-30 минут.

Инструкция: «Сейчас вам нужно встать в одну линию лицом к спине (так чтобы не было видно лица другого впереди стоящего человека). Я показываю предложение на листочке человеку, стоящему в конце линии. Этот человек читает текст про себя, как только текст был прочитан, зовет человека впереди стоящего и показывает ему предложение с помощью «кинесики». Кто угадывает предложение, должен понять, что ему показывают и только после этого дает знак «хорошо» и поворачивает следующего человека, и также пытается объяснить с помощью «кинесики», что понял. Так продолжается по цепочке. На ком заканчивается цепочка, озвучивает предложение вслух».

Главное на протяжении всего упражнения не использовать слова, озвучить предложение разрешается только тому, на ком закончится цепочка. Проводится в одну сторону, потом разворачиваются (кто был в конце, теперь стоит вначале, кто был вначале, теперь стоит в конце) и проводится ещё раз.

Предложения: 1. Я люблю работать. 2. Я видел звездопад. 3. Во сколько у нас совещание? 4. Какой фильм ты смотрел в последний раз?

Обсуждение: сложно ли было показывать и угадывать? Понравилась ли вам вообще такая игра?

3. Завершение

Упражнение «Последний монолог».

Время выполнения: 5-10 минут.

Модуль 3 Развитие дивергентного мышления

5 День: Образное мышление

1. Разминка

Упражнение «Саймон сказал».

Время выполнения: 5-10 минут.

Участники группы садятся по кругу.

«Мы будем выполнять различные движения, действия. При этом необходимо соблюдать одно условие: выполнять только те действия, сообщение о которых я буду предварять словами: „Саймон сказал».

Например, если я говорю: „Саймон сказал: поднимите правую руку», то вы делаете это, если же я скажу: „Поднимите руку» или „Я прошу вас поднять руку», — то это действие совершать не надо». Характер действий, предлагаемых тренером, может быть различным: ходьба, повороты, поднимание рук, прыжки и т. Д. При этом тренер может провоцировать группу, например, тренер говорит: «Давайте встанем, и сам встает или: «Поднимите правую Руку» и сам поднимает и т. д.

Упражнение надо проводить в быстром темпе. Обычно оно проходит весело, в результате чего снижается напряжение, усталость, улучшается настроение. В то же время оно способствует мобилизации внимания.

2. Основная часть - выполнение упражнений будет происходить в парах.

Упражнение «Вперед и назад».

Время выполнения: 2 минуты.

Вам необходимо проложить через лабиринт путь от входа, расположенного в верхнем левом углу, до выхода внизу и справа, проходя только через черные точки, а затем вернуться обратно через серые.

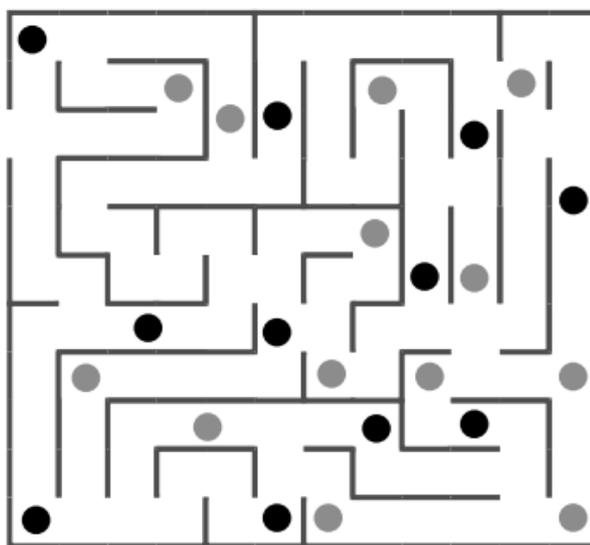


Рис.1, п. 4 Упражнение «Вперед и назад»

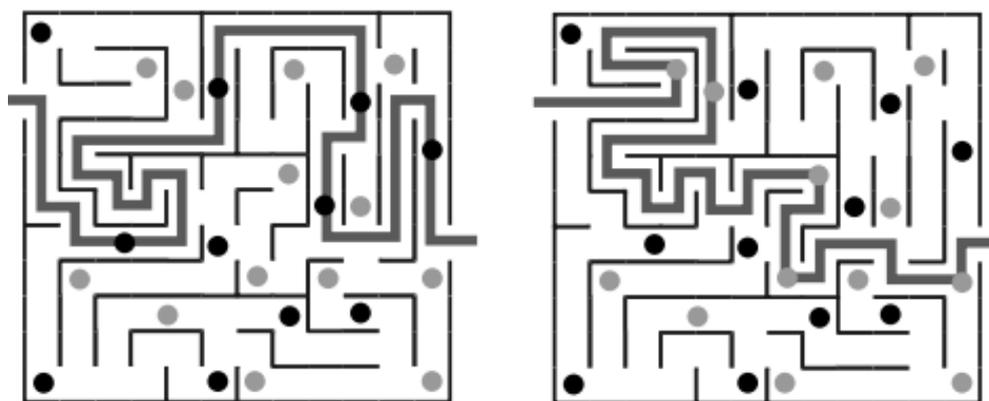


Рис.2, п. 4 Ответ на упражнение «Вперед и назад»

Обсуждение: Удалось ли справиться с задачей в установленное время? Какие трудности возникали при выполнении?

Упражнение «Загадка с ключами Тая».

Время выполнения: 2-3 минуты.

Тай работает в «Гарден-Отеле», и ему часто приходится разыскивать конкретный ключ среди множества прочих. При помощи приведенной ниже головоломки он решил потренироваться в распознавании нужного предмета. Вам необходимо помочь ему сопоставить изображенные на рисунке дверные ключи с оттисками их бородки.

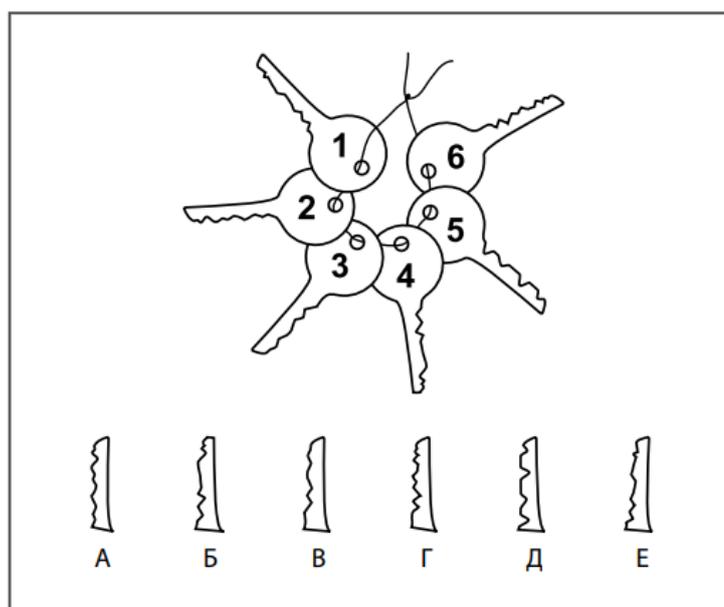


Рис.3, п. 4 Упражнение «Загадка с ключами Тая»

Продолжение приложения 4

Ответ: Ключи соответствуют отпечаткам бородок следующим образом: 1 = Е; 2 = А; 3 = В; 4 = Б; 5 = Д и 6 = Г.

Обсуждение: Удалось ли справиться с задачей в установленное время? Какие трудности возникали при выполнении?

Упражнение «Путаница в чернильнице».

Время выполнения: 2-3 минуты.

Мистер Кайтель, владелец магазинчика канцелярских товаров «Чернильница», ненадолго уехал в отпуск, оставив магазин на попечение своего достаточно безответственного племянника Ганса. Ганс перепутал все штампы и образцы отпечатков. Помогите мистеру Кайтелю подобрать каждому штампу соответствующие отпечатки, чтобы продемонстрировать их своему клиенту — профессору Поток.

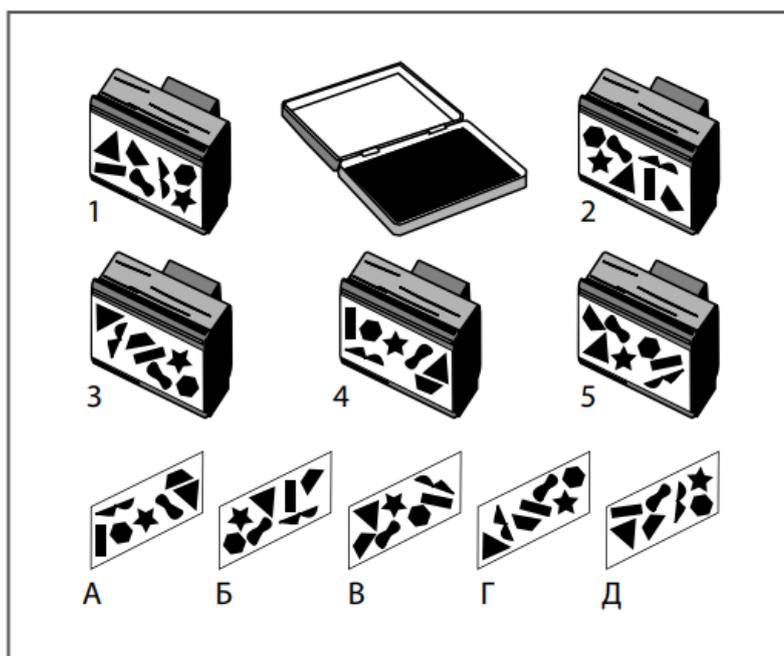


Рис.4, п. 4 Упражнение «Путаница в чернильнице»

Ответ: Правильные пары отпечатков и штампов таковы: 1 = Д; 2 = Б; 3 = Г; 4 = А и 5 = В.

Обсуждение: Удалось ли справиться с задачей в установленное время? Какие трудности возникали при выполнении?

Упражнение «Танаграммы мистера Верити».

Время выполнения: 5 минут

Продолжение приложения 4

Попробуйте сложить показанные ниже фигуры из семи имеющихся элементов танграммы. Не забывайте, что при составлении каждой фигуры необходимо использовать все элементы; они не могут накладываться друг на друга.



Рис.5, п. 4 Упражнение «Танаграммы мистера Верити»



Рис.6, п. 4 Ответ на упражнение «Танаграммы мистера Верити»

Обсуждение: Удалось ли справиться с задачей в установленное время? Какие трудности возникали при выполнении?

Упражнение «Я обожаю математику!».

Время выполнения: 5 минут.

Учитель изобразительных искусств Нортон Парк повесил у себя в студии плакат с надписью «Я обожаю математику!». Теперь каждую неделю перед началом занятий он

заставляет студентов решать головоломки, которые называет «символьными задачами».

Каждый символ обозначает целое число, причем оно не может быть меньше единицы. Надо заменить символы числами таким образом, чтобы в результате получились корректные математические выражения.

$$\begin{array}{r}
 \frac{\square}{3} + \star = 15 \\
 \star - \triangle = \frac{\square}{4} \\
 \frac{\triangle}{4} + \star = \heartsuit
 \end{array}$$

Рис.7, п. 4 Упражнение «Я обожаю математику!»

Ответ: сердечко = 13;

квадрат = 12;

звездочка = 11;

треугольник = 8.

Обсуждение: Удалось ли справиться с задачей в установленное время? Какие трудности возникали при выполнении?

Упражнение «Зашифрованные часы».

Время выполнения: 5 минут

Шпионка Светлана получила от своего начальника Дмитрия инструкцию следующего содержания: «Каждый день на протяжении четырех суток часы на главной площади города будут останавливаться в определенное время, не совпадающее с часом нашей встречи. Выявите закономерность и определите, что они будут показывать на пятый день. В это время приходите на место контакта».

Подсказка: Считайте минуты!

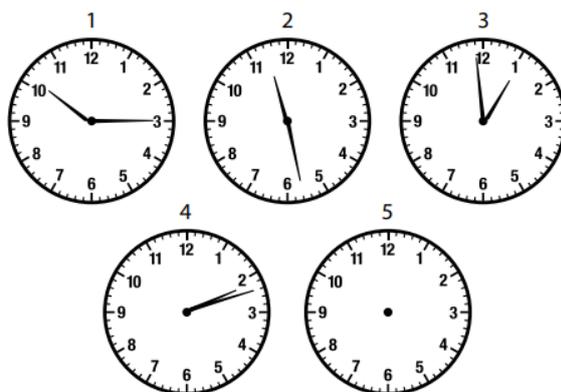


Рис.8, п. 4 Упражнение «Зашифрованные часы»

Ответ: 3:43. Закономерность изменения времени, показываемого часами 1-4, такова: плюс 1 час 13 минут (часы 1 — часы 2), плюс 1 час 31 минута (часы 2 — часы 3), плюс 1 час 13 минут (часы 3 — часы 4). То есть разница между показаниями часов 4 и 5 должна опять составлять 1 час 31 минуту.

Обсуждение: Удалось ли справиться с задачей в установленное время? Какие трудности возникали при выполнении?

Упражнение «Литерная матрица Уллы».

Время выполнения: 15-20 минут.

В клетках матрицы нужно расставить буквы А, Б, В, Г, Д и Е таким образом, чтобы в каждой горизонтальной строке, каждом вертикальном столбце и в каждой обведенной жирной линией области из шести клеток находились шесть разных букв. Чтобы вам было с чего начать, несколько букв сразу поставили на свои места.



Рис.9, п. 4 Упражнение «Литерная матрица Уллы»

Продолжение приложения 4

Обсуждение: Удалось ли справиться с задачей в установленное время? Какие трудности возникали при выполнении?

Упражнение «Задачки».

1. Если одиннадцать плюс два равняются одному, чему равны девять плюс пять?

Ответ: Речь идет о времени: 11 часов плюс 2 часа = 1 час, а 9 часов плюс 5 часов = 2 часа.

2. У женщины не было при себе водительского удостоверения. Она проехала без остановки на железнодорожном переезде при опущенном шлагбауме. Потом, проигнорировав «кирпич» двинулась во встречном направлении по улице с односторонним движением и остановилась только через три перекрестка. Сотрудники ГИБДД, видя все это, решили не вмешиваться. Почему? Ответ: Женщина ехала на электричке, а потом шла пешком.

3. Что происходит с курицей, когда она лежит вверх ногами? Ответ: Её приготовили и едят.

4. Что общего между ежиком и молоком? Ответ: Они оба могут сворачиваться.

5. Четверо мужчин сели играть. Игра длилась всю ночь до самого рассвета. Причем все они играли за деньги, а не ради удовольствия. Когда пришло время сводить счета, мужчины заработали приличные суммы и ни один из них не проиграл. Как такое могло выйти? Ответ: Эти мужчины – члены оркестра, нанятого для частной вечеринки.

6. Перед перекрестком на светофоре стоят и ждут зеленого света: фура, телега с лошадью и мотоциклист. Загорелся желтый, водитель фуры нажал на газ, отчего лошадь испугалась и укусила за ухо мотоциклиста. Кто из троих нарушил ПДД? Ответ: Мотоциклист, так как был без шлема.

7. Находясь в лагере, развернутом на поле во время военных действий, солдат был в ночном карауле. Около 4-х часов утра он разбудил командующего и сообщил, что этой ночью увидел во сне, как противники атакуют их лагерь с юга. И хотя командующий не был суеверным человеком, все же выставил наблюдателей за южной частью равнины. Спустя некоторое время, противник напал именно с указанной солдатом стороны, но так как меры были предприняты заранее, войско смогло с легкостью отбить атаку и напасть в ответ на противника, победив его. После изнурительного боя и одержанной победы командующий поблагодарил солдата и посадил его в тюрьму. Почему? Ответ: Сны человеку снятся, только когда он спит, а караульному это запрещено.

8. Восемь подружек находятся в доме и каждая из них занята каким-то делом:

–первая — готовит ужин;

- вторая — разжигает камин;
- третья — читает книгу;
- четвертая — играет в шахматы;
- пятая — рисует картину;
- шестая — убирается в доме;
- седьмая — вешает шторы.

Чем занята восьмая девочка? Ответ: Играет в шахматы вместе с четвертой подружкой.

9. Если в 12 часов ночи пошел снег, можно ли предположить, что через 96 часов на улице будет солнце? Ответ: Такого быть не может так как 96 часов – это ровно четверо суток, а значит, через указанный промежуток времени снова будет 12 часов ночи.

10. На столе лежат две монеты, в сумме они дают 3 рубля. Одна из них – не 1 рубль. Какие это монеты? Ответ: На столе лежат 2 рубля и 1 рубль. В условии сказано, что только одна из монет — не рубль.

Обсуждение: Удалось ли решить все задачи? Какие трудности возникали у вас при решении задач?

3. Завершение

Упражнение «Аплодисменты по кругу».

Время выполнения: 2 минуты.

Мы хорошо поработали сегодня, и мне хочется предложить вам игру, в ходе которой аплодисменты сначала звучат тихонько, а затем становятся все сильнее и сильнее.

Ведущий начинает тихонько хлопать в ладоши, глядя и постепенно подходя к одному из участников. Затем этот участник выбирает из группы следующего, кому они аплодируют вдвоем. Третий выбирает четвертого и т.д. последнему участнику аплодирует уже вся группа.

6 День: Быстрое мышление.

1. Разминка

Упражнение «Колечко».

Время выполнения: 3-5 минут

«Сейчас вам будет необходимо поочередно и как можно быстрее перебирать пальцы рук, соединяя в кольцо с большим пальцем плавно и поочередно, последовательно указательный, средний и т. д.».

Упражнение выполняется в прямом (от указательного к мизинцу) и в обратном порядке. Вначале методика выполняется каждой рукой отдельно, затем вместе.

2. Основная часть

Решение упражнений из книги «ХОЧУ... быть самым умным». Модуль «Быстрое мышление».

Время выполнения: 50-60 минут.

Упражнение «Решение задачек»

Время выполнения: 15-20 минут.

1. Инструмент для измерения времени с минимальным количеством движущихся элементов — это солнечные часы. Какой инструмент для измерения времени имеет максимальное количество подвижных элементов? Ответ: песочные часы.

2. Солдаты выстроились в линейку на расстоянии одного метра друг от друга. Линейка растянулась на 25 метров. Сколько всего было солдат в линейке? Ответ: 26 солдат.

3. У дороги стоят два автоинспектора ГИБДД. Один смотрит вверх по дороге, чтобы видеть, не приближается ли машина с севера, а другой — вниз по дороге, чтобы видеть, не приближается ли машина с юга. Вдруг один спрашивает другого: «Чему ты улыбаешься?». Как он мог узнать, что другой инспектор улыбается? Ответ: они стоят лицом друг к другу.

4. Летело 10 уток, одну подстрелили, сколько останется уток? Ответ: 1, остальные улетят.

5. В каком слове пять «е» и никаких других гласных? Ответ: переселенец.

6. Когда гусь стоит на одной ноге, он весит 7 кг. Сколько будет весить гусь, если встанет на две ноги? Ответ: 7 кг.

7. Стоит два ведра ёмкостью 5 л и 9 л. Из реки необходимо набрать 3 литра воды. Как это сделать, если в распоряжении есть только эти два ведра? Ответ: Сначала заполним водой из реки девятилитровое ведро, и выльем из него воду в пятилитровое. Выходит, что в девятилитровом останется 4 литра. Выливаем всё из пятилитрового обратно в реку и переливаем в него из девятилитрового оставшиеся 4 литра. Снова наполняем водой из реки девятилитровое ведро и доливаем в меньшее литр воды. Итого в большом ведре остаётся 8 литров. Из меньшего выливаем всю воду обратно в реку и переливаем из девятилитрового в пятилитровое 5 л, после чего в большом ведре останется как раз 3 л воды.

8. Как известно, все русские женские имена оканчиваются либо на букву «а», либо на букву «я»: Анна, Мария, Ирина, Наталья, Ольга и т.д. Однако есть одно-единственное женское имя, которое оканчивается на другую букву. Назовите его. Ответ: Любовь.

9. В каком случае шесть детей, две собаки, четверо взрослых, забравшись под один зонтик, не намокнут? Ответ: в ясную погоду.

3. Завершение

Упражнение «Аплодисменты по кругу».

Время выполнения: 2 минуты

7 День: Креативное мышление

1. Разминка

Упражнение «Дальнее плавание».

Время выполнения: 5-10 минут.

Очень простая разминка, которая активизирует творческое мышление.

Для проведения разминки требуется мячик. Участники должны расположиться кругом. При этом не важно, будут они сидеть или стоять. Тренер тоже находится в круге, он начинает разминку.

«Представьте себе, что мы собираемся в дальнее плавание на прекрасном паруснике. Перед отплытием мы должны погрузить в трюм все необходимое для путешествия. Грузить можно все, что угодно, нужные и ненужные предметы и даже какие-либо понятия, например, такие как «мифология» или «кибернетика». Каждый участник за один раз должен погрузить три вещи, начинающиеся на одну букву, например: булка, бомба, бегемот. Нужно внимательно следить за погрузкой и не повторяться. Тот, у кого мяч, начинает грузить. Он произносит свои три слова на одну букву и произвольно бросает мяч следующему участнику. Кто затрудняется с определениями или грузит то, что уже погрузили до него, выбывает из игры». Игра продолжается до тех пор, пока не останутся самые внимательные и изобретательные. В финале можно предложить поаплодировать победителям.

2. Основная часть

Решение упражнений из книги «ХОЧУ... быть самым умным». Модуль «Креативное мышление».

Время выполнения: 50-60 минут.

Упражнение «Решение задачек».

Время выполнения: 15-20 минут.

1. У человека в каждой из 10 комнат были часы. В октябре, в субботу вечером, он перевел все часы на зимнее время. Следующим утром он обнаружил, что только двое часов показывали правильное время. Объясните, почему. Ответ: Восемь из десяти часов были электрическими. Ночью отключали электроэнергию. Поэтому показания электрических часов были сбиты.

2. Два исследователя рассматривали найденные минералы. Они уже приготовились собрать образцы, когда были атакованы дикими животными. Исследователи немедленно прекратили работу, чтобы возвратиться на базу.

Продолжение приложения 4

Один из них отступал чрезвычайно медленно, постоянно глядя на животных. Другой; запаниковал и быстро вернулся на базу. Тот, кто запаниковал и убежал от преследующих животных, умер, как только достиг базы, в то время как его коллега выжил. Объясните, почему. Ответ: Эти исследователи были аквалангистами, которые осматривали дно в поисках ценных материалов. Они ныряли на глубину 100 метров, где воздух в его естественной пропорции становится опасным. Во время подъема в крови аквалангиста могут образовываться пузырьки азота (кровь вскипает). Несколько первопроходцев погибли, поднимаясь слишком быстро.

3. Человек, идущий по железнодорожному пути, неожиданно услышал приближающийся экспресс. Чтобы не попасть под него, он спрыгнул с рельсов, но прежде пробежал метров пять навстречу поезду. Объясните, почему. Ответ: Человек шел через туннель и, когда он находился почти в самом конце туннеля, услышал свист. Человек понял, что к туннелю приближается поезд. Именно поэтому он должен был двигаться навстречу поезду, чтобы попасть в безопасное место.

4. Старый волк вот уже несколько дней рыскал в поисках пищи. Наконец, изможденный голодом, он наткнулся посреди поля на высокий металлический забор, за которым находилось много хорошо откормленных овец. Забор был столь высок и плотен, что овцы не могли проникнуть наружу, в противоположность тощему волку, который был в состоянии протиснуться сквозь прутья и устроить себе пир. Хотя голод подгонял волка, тот понимал, что, наевшись, он не сможет убежать. Волк обдумал ситуацию и нашел довольно изобретательное решение. Что сделал волк? Ответ: Волк протиснулся через прутья ограды, убил столько овец, сколько посчитал нужным, порвал на маленькие куски и просунул через прутья наружу, вылез сам и наелся вне загона в свое удовольствие.

5. У двух маленьких мальчиков — близнецов спрашивают:

- Вы двойняшки?

- Нет, — в один голос отвечают они.

- Ну, как же так! Вы ведь близнецы?

- Да, близнецы.

Объясните противоречие. Ответ: Они были близнецами, но не двойняшками, а тройняшками.

6. Прошло шесть месяцев с тех пор, как Гертруда Джеймс потеряла мужа. Она все еще оставалась одна и жила лишь воспоминаниями о нем. Порой Гертруде не с кем было поговорить, что очень угнетало ее. Однажды Гертруда поняла, что ей необходимо домашнее животное. Сделав круг вокруг местного магазина «Природа», она так и не решила, будет ли

это собака или кот.

- Почему бы вам не купить попугая? — предложил продавец.

- «А почему нет? — подумала она. — Я могу научить его говорить. По крайней мере, мне будет с кем пообщаться».

- Этот попугай говорит? — спросила она продавца.

- Я могу вас заверить, госпожа, что этот попугай повторит каждое слово, которое услышит, — ответил продавец. Гертруда купила попугая и отнесла его домой.

Три месяца спустя после многочисленных попыток заставить попугая говорить Гертруда сдалась.

Можете ли вы придумать объяснение, учитывая, что продавец говорил правду? Ответ: Попугай был глухой.

7. Заяц шёл к реке, и встретил 6 слонов. Каждый слон встретил 2-х обезьян, идущих к реке. Каждая обезьяна держала попугая. Сколько животных шло к реке? Ответ: К реке шёл заяц, 12 обезьян, 12 попугаев. Итого 25.

3. Завершение

Упражнение «Аплодисменты по кругу».

Время выполнения: 2 минуты

Домашнее задание:

1. Придумать, что из предметов вашего домашнего интерьера можно положить в 3-х литровую банку.

2. Составьте как можно больше слов из слова ХРИЗАНТЕМА.

3. Попробуйте связать необычной, смешной, парадоксальной историей связкой два любых слова, например, облако и воздушные шарик.

Модуль 4 Развитие творческого мышления

8 День: Развитие творческого мышления

1. Разминка

Упражнение «Ни кто из вас не знает».

Цель: создание работоспособности в группе.

Время выполнения: 5-10 минут.

Участники группы сидят по кругу. У тренера в руках мяч. «Сейчас мы будем бросать друг другу этот мяч и тот, у кого окажется мяч, завершает фразу. Ни кто из вас не знает, что я (или — у меня)...». Будем внимательны и сделаем это так, чтобы каждый из нас принял участие в выполнении задания. У каждого из нас мяч может побывать много раз». В результате проведения этого упражнения улучшается групповая атмосфера, участники

Продолжение приложения 4

чувствуют себя более непринужденно, сокращается дистанция в общении. Многие участники группы раскрываются с неожиданной стороны: о ком-то мы узнаем, что этот человек — мастер спорта, другой — играл раньше в ансамбле на трубе и т. д.

2. Основная часть

Упражнение «Промежуточное звено».

Выполняется в микро группах по 2-3 человека.

Цель: научиться выходить за рамки непосредственно представленной ситуации, генерировать идеи о возможных путях превращения одной ситуации в другую

Время работы: 15-25 минут (5-8 минут на ситуацию).

Описание упражнения. Участникам зачитываются два логически несвязанных между собой предложения, в каждом из которых описывается какая-либо ситуация.

Например, можно предложить такие варианты.

- На фонарный столб сел скворец. Студент не смог сдать экзамен по психологии.
- В магазин привезли некачественную колбасу. Бабушка взяла газету и с ней в руке пошла куда-то.
- Хулиган разбил окно. Менеджера по продажам повысили в должности до директора магазина.

Задача участников — придумать «промежуточное звено»: то, что могло произойти между этими ситуациями, так, чтоб первая из них стала причиной второй.

Обсуждение. Что при выполнении задания оказалось наиболее сложным, а что, наоборот, упрощало работу? Какие варианты «связующих звеньев» из числа высказанных участниками наиболее ярко запомнились, чем именно? Каким жизненным ситуациям можно уподобить это упражнение?

Упражнение «Невероятная ситуация».

Упражнение выполняется в подгруппах по 2-3 человека.

Цель: тренировка умения генерировать необычные идеи.

Время выполнения: 40-50 минут (5-6 мин на одну ситуацию).

Описание упражнения. Участникам предлагается поразмыслить над какой-либо воображаемой ситуацией, наступление которой невероятно или крайне маловероятно: Их задача — представить, что такая ситуация все-таки произошла, и предложить как можно больше последствий для человечества, к которым она может привести.

Вот несколько примеров невероятных ситуаций для этого упражнения.

- Увеличится в 5 раз сила тяжести на Земле.
- Все объемные геометрические фигуры превратятся в плоские.

- У всех людей внезапно вырастут хвосты.
- Доллар подорожает в 100 раз по сравнению со всеми другими валютами.
- Исчезнет Земное притяжение.
- Из жизни людей сразу и полностью исчезнет спорт.
- Все металлы превратятся в золото.
- Люди научатся точно читать все мысли друг друга.

Обсуждение. Какие из предложенных идей ярче всего запомнились, представляются самыми творческими? Чем именно интересны эти идеи? Что способствовало выполнению этого упражнения, а что препятствовало? В каких реальных жизненных ситуациях пригодится умение размышлять о «невероятных ситуациях»?

Упражнение «Пары слов».

Цель: тренировка умения объединять внешне малосвязанные вещи, искать неожиданные аналогии.

Время выполнения: 5-10 минут.

Описание упражнения. Каждый участник придумывает два слова, не имеющих прямой логической связи между собой, и озвучивает их. Сосед, сидящий справа, формулирует логически верное предложение, связывающее эти два слова.

Допустим, названы слова «кружка» и «лопата». Связывающее их предложение может выглядеть, например, так: «Кладоискатель взял лопату и начал раскапывать курган, но нашел там только разбитую кружку».

Обсуждение. Какие варианты запомнились, показались наиболее интересными?

3. Завершение

Упражнение «Последний монолог».

Время выполнения: 5-10 минут.

Домашнее задание: Найти в природе аналогии вертолета, ковша от экскаватора, жилого дома.

9 день: Обучение методу ТРИЗ

1. Разминка

Упражнение «Зеркало».

Время выполнения: 5-10 минут.

«Разбейтесь на пары и встаньте лицом друг к другу. Один из партнеров выполняет движения руками или ногами, другой должен их зеркально отобразить». Важно в начале выполнять движения плавно, постепенно ускоряясь и усложняя их.

Продолжение приложения 4

В ходе выполнения упражнения участники довольно быстро обучаются чувствовать тело партнера и схватывать логику его движений. От раза к разу следить за ведущим становится все легче, и все чаще возникает ситуация предвосхищения и даже опережения его действий. Это упражнение является хорошим средством для установления психологического контакта.

2. Основная часть

Лекционная часть.

Время выполнения: 30-40 минут.

Давайте разберемся, что же такое ТРИЗ?

ТРИЗ, или теория решения изобретательских задач — набор методов решения задач и усовершенствования систем, в основе которых лежит креативный подход. То есть это едва ли не единственная системная теория обучения творчеству, поэтому в решении задач по ТРИЗ нет оценок и единственного правильного ответа.

Цель ТРИЗ: развитие гибкого мышления и фантазии, способности решать сложные задачи изящным и эффективным способами.

Рассмотрим пример: как избавиться от шнуровки на кроссовках, но сделать их закрытыми?

Одно из решений — найти лоскуток и перемотать им кроссовок вместе с подошвой.

Второе — пришить крючки или даже пуговицы.

Третье — склеить части кроссовках с помощью скотча, лоскутка ткани или просто пришить липучку.

Изобретательская задача — это задача, которую не удастся решить известными или очевидными способами. Поэтому возникает необходимость в изобретении, которое позволит выиграть, при этом ничего не проиграв.

Первый шаг на пути к изобретению: переформулировать задачу так, чтобы сама формулировка отсекала неэффективные пути решения.

- Всё должно остаться так, как было,
- ЛИБО должно исчезнуть вредное, ненужное качество,
- ЛИБО появиться новое, полезное качество.

Таким образом, обычная задача становится изобретательской, когда для её решения необходимо устранить противоречие или другими словами — прийти к идеальному конечному результату.

При формулировании идеального конечного результата желательно применять слово «самостоятельно» (сам, сама, само, сами).

Обычно используют три формулировки:

- Система самостоятельно выполняет данную функцию.
- Системы нет, а функции её выполняются с помощью ресурсов.
- Функция не нужна.

Рассмотрим приёмы решений по ТРИЗ:

1. Принцип дробления

- Разделить объект на независимые части.
- Выполнить объект разборным.
- Увеличить степень дробления объекта.

2. Принцип объединения

- Соединить однородные или смежные объекты.
- Объединить во времени однородные или смежные операции.
- Один объект разместить внутри другого.

3. Принцип посредника

- Использовать промежуточный объект, передающий или переносящий действие.
- На время присоединить к объекту другой (легкоудаляемый) объект.

4. Принцип проскока: вести процесс или отдельные его этапы (например, вредные или опасные) на большой скорости.

5. Принцип дешевой недолговечности взамен долговечности: заменить дорогой объект набором дешёвых объектов, поступившись при этом некоторыми качествами (например, долговечностью).

Перейдем к решению задач.

Упражнение «Марсоход».

Время выполнения: 30-40 минут

Условие. Во время научной экспедиции на Марс, космический корабль произвёл посадку в долине. Астронавты снарядили марсоход для лучшего изучения планеты, но как только покинули корабль, столкнулись с проблемой. Дело в том, что по поверхности было сложно передвигаться – этому мешали многочисленные холмы, ямы, большие камни. На первом же склоне колёсный вездеход с надувными шинами перевернулся на бок. С этой проблемой астронавты справились – они прицепили снизу груз, что усилило устойчивость машины, но стало причиной новой проблемы – груз задевал неровности, что усложняло движение. Итак, что нужно сделать, чтобы повысить проходимость марсохода? При этом у космонавтов нет возможности изменять его конструкцию.

Решение. Техническое **противоречие** сформулировано в условии задачи. Идеальный конечный результат – достичь абсолютной проходимости. При этом космонавты действуют в условиях Марса, у них нет возможности изменять конструкцию марсохода. Исходя из этого, ресурсом выступает груз. Не стоит также забывать и о **законах развития технических систем**, и следить за тем, чтобы изменение одной части не влияло на функционирование других элементов. Памятуя об этом, становится очевидным, что поднять груз в кабину или на крышу невозможно, так как произойдёт смещение центра тяжести и проблему решить не удастся. Спустить воздух из шин также нельзя – устойчивость немного повысится, но пострадает проходимость, усилится тряска.

Чтобы понять, как поступить с грузом, и получить сильное решение, нужно вспомнить, как мы обычно поступаем в условиях нехватки места? Стараемся разместить всё максимально компактно: объединить, сложить одно в другое. В ТРИЗ такой приём получил название «матрёшка». С её помощью задача про марсоход легко решается: груз (металлические шарики, тяжёлая жидкость) нужно поместить внутрь шин. Этот способ имеет применение на практике, его предложил использовать японский изобретатель П. Шохо, для повышения устойчивости и проходимости кранов и погрузчиков.

Рис.10, п. 4 Решение упражнения «Марсоход»

3. Завершение

Упражнение «Последний монолог».

Время выполнения: 5-10 минут.

10 день: Обучение методу ТРИЗ

1. Разминка

Упражнение «Позы».

Время выполнения: 5-10 минут

Участники группы садятся в круг.

«Начнем сегодняшний день так: бросая друг другу мяч, будем называть имя того, кому бросаем, Тот, кто получит мяч, принимает любую позу, и все остальные вслед за ним воспроизводят эту позу. После этого тот, у кого находится мяч (и чью позу мы только что воспроизвели), бросает мяч следующему и так далее до тех пор, пока мяч не побывает у каждого из нас».

Упражнение позволяет участникам обратить внимание друг на друга, что создает чувство группы, объединяет ее для дальнейшей работы.

2. Основная часть

Упражнение «Вода в трубе».

Время выполнения: 10- 20 минут.

Условие. Достаточно простая и известная задача. Есть металлическая труба, проложенная под землёй, по которой течёт вода. Для устранения неполадок в работе системы, часть трубы раскопали и столкнулись с необходимостью определить, в какую

сторону движется вода. Попытки выяснить это путём простукивания, на слух, завершились неудачей. Вопрос: как понять в какую сторону течёт вода в трубе? Нарушать герметичность трубы (сверлить, резать) нельзя.

Решение. Эта задача решается очень просто. ТРИЗ предусматривает не только строгий алгоритм решения, но и чёткую проработку условий задания. Г. С. Альтшуллер всегда советовал перед началом работы попробовать сформулировать условия задачи другими словами. В нашем случае есть труба и вода, которая по ней движется. Воздействовать на трубу нельзя, значит нужно воздействовать на воду. Отсюда самое простое решение – нагреть трубу в одном месте, и по тому в какую сторону будет течь подогретая жидкость, нагревая и трубу, определить направление.

Рис.11, п. 4 Решение упражнения «Вода в трубе»

Упражнение «Лекарства для космонавтов».

Время выполнения: 10- 20 минут.

Условие. Не многим известно, что «морской болезнью» страдают не только моряки и путешествующие по морю, но и космонавты. Лекарства от данного недуга существуют, но есть оговорки по его применению в условиях космоса. Так, малые дозы нужно принимать часто, что неудобно, а большие – вредно. Как решить эту проблему?

Решение. Противоречие заключается в необходимости подачи в организм нужного количества лекарства без постоянного отвлечения на этот процесс космонавта. Для его решения был применён **метод маленьких человечков**. Лекарство представили как толпу людей, желающих попасть в нужное место. Очевидно, что для совершенствования этого процесса нужна определённая организация – очередь, постепенное продвижение. Эту идею реализовали в препарате, придя к выводу, что он должен усваиваться по частям, а не сразу. По этому принципу и были изобретены таблетки со скополамином, помогающие космонавтам справиться с «морской болезнью». Они имеют форму плоского диска, который, как пластырь, крепится за ухом. При этом активное вещество вследствие диффузии нормировано попадает в организм.

Рис.12, п. 4 Решение упражнения «Лекарства для космонавтов»

Упражнение «Корм для рыбок».

Время выполнения: 10- 20 минут.

Условие. У вас есть аквариум с рыбками, которые питаются циклопами. Вам нужно уехать на несколько дней и решить проблему с кормлением. Попросить помочь вы никого не можете. Запустить много циклопов за один раз нельзя – рыбки их съедят, и всё равно будут голодать. Как поступить в этом случае?

Решение. Бытовая ситуация, с которой (с возможными вариациями – кошки, попугаи и т.д. вместо рыбок) сталкивался каждый. По аналогии с предыдущей задачей становится очевидным, что приток корма в аквариум должен быть постоянным. Другими словами, в данном случае ИКР – независимое статическое поступление корма. Как это сделать? Знакомые с физикой, и в частности, с термодинамикой, должны найти решение достаточно быстро, используя описание мыслительного эксперимента Дж. Максвелла, известного как «Демон Максвелла». В переносе на наш случай решением может служить перегородка аквариума стенкой из органического стекла с небольшими отверстиями – достаточными для движения циклопов сквозь них и, в то же время, ограничивающие движения рыбок на «сторону циклопов».

Рис.13, п. 4 Решение упражнения «Корм для рыбок»

3. Завершение

Упражнение «Бесплатные советы».

Цели и возможности применения: каждый из участников получает индивидуальные рекомендации по применению полученных знаний.

Необходимые материалы: Листы бумаги формата А4, карандаши.

Время: 10-30 минут (в зависимости от размера группы).

Процедура:

1. Участники тренинга сидят в общем кругу. Каждый участник пишет сверху листа свое имя, например «Иванов Михаил», после чего каждый лист передается участнику, сидящему справа.

2. Участник, сидящий справа, в течение одной минуты пишет рекомендации, которые он мог бы дать человеку, листочек с именем которого он получил.

3. После этого все листы по команде тренера передаются дальше направо. Следующий сосед добавляет свои рекомендации.

4. Упражнение продолжается до тех пор, пока каждый не получит назад свой собственный лист с написанными на нем рекомендациями от каждого члена группы.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет психологии

Направление подготовки (код) 37.03.01 Психология

Направленность (профиль) образовательной программы Юридическая психология

Выпускающая кафедра психологии

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу

Студента(ки) Короботовой Кристины Витальевна группы 150-юп

(Ф.И.О. полностью)

на тему «Апробация тренинга, направленного на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей»

(полное наименование темы согласно приказу)

Выпускная квалификационная работа бакалавра выполнена на 67 страницах, содержит приложение(ия) на 32 страницах.

1. Актуальность, новизна и практическая значимость темы высокая. Профессиональная интуиция играет важную роль в работе судебных приставов - исполнителей, помогая им принимать быстрые и обоснованные решения в сложных ситуациях. Однако не всегда уделяется должное внимание развитию этого навыка у специалистов правоохранительной системы. В рамках данного исследования проводится апробация тренинга, целью которого является повышение уровня профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей. Этот тренинг направлен на развитие способности анализировать информацию, принимать решения в условиях неопределенности и действовать эффективно в стрессовых ситуациях.
2. Логическая последовательность. Материал в выпускной квалификационной работе изложен с соблюдением внутренней логики повествования, между разделами прослеживается логическая взаимосвязь.
3. Аргументированность и конкретность выводов и предложений. Выводы представленные в работе аргументированы в полном объеме и логично вытекают из тезисов изложенных в тексте дипломной работы.
4. Полнота проработки литературных источников. Автор выпускной квалификационной работы показал хороший уровень владения теоретическими положениями по выбранной теме исследования, показал способность формулировать собственную точку зрения (теоретическую позицию) на основе анализа мнений разных ученых в этой области.
5. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций, приложений, графиков. Работа оформлена согласно предъявляемым требованиям,

иллюстрационные материал и приложения выполнены в полном объеме.

6. Положительные стороны работы: 1. Кристина Витальевна подробно описывает и анализирует различные научные теории интуиции, их применимость в профессиональной деятельности человека. 2. По ходу анализа эмпирических данных, автором дается подробная и глубокая психологическая интерпретация полученных результатов исследования.

7. Недостатки работы: имеются незначительные стилистические ошибки при описании результатов исследования.

8. Оценка сформированности компетенций ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ОК-11, ОК-12, ОК-13, ОК-14, отработанных обучающимся при работе над темой выпускной квалификационной работы. Все компетенции отработаны в полном объеме и сформированы на высоком уровне.

9. Какие предложения целесообразно внедрить в практику: предложенный тренинг может быть использован психологической службой для повышения профессиональной эффективности служебных приставов.

10. Выпускная квалификационная работа соответствует (не соответствует) всем установленным требованиям к выпускным квалификационным работам и может быть (не может быть) рекомендована к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии.

Работа заслуживает оценки «отлично», а ее автор заслуживает

(оценка прописью)

присвоения квалификации¹ бакалавр

Рецензент выпускной квалификационной работы:

Старший психолог отделения по работе с личным составом

Межмуниципального отдела МВД России «Березовский»

Макаренко Наталья Викторовна,

(Ф.И.О (полностью), должность, ученая степень, ученое звание, место работы)

« 27 » июля 2024г.



С рецензией ознакомлена Корботова К.В. 27.06.24 [подпись]

¹ Прописывается при условии положительной оценки

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет психологии

(полное наименование факультета)

Направление подготовки (код) 37.03.01 Психология

Направленность (профиль) образовательной программы Юридическая психология

Выпускающая кафедра психологии

(полное наименование выпускающей кафедры)

ОТЗЫВ

на выпускную квалификационную работу

Студента(ки) Короботовой Кристины Витальевна группы 150-юп

(Ф.И.О. полностью)

на тему «Апробация тренинга, направленного на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей»

(наименование темы согласно приказу)

Выпускная квалификационная работа бакалавра выполнена на 67 страницах, содержит приложение(ия) на 32 странице.

1. Актуальность и значимость темы: обусловлена необходимостью развития навыка ведения переговоров у специалистов правоохранительной системы. В рамках данного исследования проводится апробация тренинга, целью которого является повышение уровня профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей.
2. Логическая последовательность текста высокая.
3. Аргументированность и конкретность выводов и предложений: достаточная. Все выводы логично проистекают из представленного теоретического материала, а так же эмпирических данных исследования.
4. Полнота проработки литературных источников полная. В списке литературы представлены как классические монографии, так и статьи из периодических изданий.
5. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций, приложений, графиков: отличное.
6. Положительные стороны работы: Кристина Витальевна разработала, апробировала и доказала эффективность тренинга, направленного на развитие интуитивной способности у судебных приставов.

7. Уровень самостоятельности при работе над темой выпускной квалификационной работы: дипломантка продемонстрировала высокий уровень самостоятельности и научной любознательности.

8. Недостатки работы: не описаны механизмы внедрения данного тренинга в практику психологической службы.

9. Оценка сформированности компетенций ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОПК-1, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-11, ПК-12, ПК-13, ПК-14, отработанных обучающимся при работе над темой выпускной квалификационной работы: в ходе работы продемонстрирован высокий уровень владения профессиональными и общекультурными компетенциями.

10. Выпускная квалификационная работа соответствует (не соответствует) установленным требованиям к выпускным квалификационным работам и может быть (не может быть) рекомендована к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии. Работа заслуживает оценки ОТЛИЧНО.
(оценка прописью).

Руководитель выпускной квалификационной работы Арышева Александра Петровна, к.психол.н., доцент.
(Ф.И.О. должность, ученая степень, учное звание)

« 27 » июня 20 24 г.
(подпись руководителя)



С отзывом ознакомлена Кротова К.В. 27.08.24 

znani^{um}.com

электронно-библиотечная система

Интеллектуальный поиск и анализ научных публикаций ИНФРА-М

Обработан файл: Корботова К.В. ВКР Апробация тренинга,
направленного на развитие профессиональной интуиции у
судебных приставов-исполнителей.pdf.

Год публикации: 2024.

Оценка оригинальности документа - 85.38%

Корботова К.В. 05.07.2024



Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Согласие

выпускника на размещение выпускной квалификационной работы в электронно-библиотечной системе АНО ВО СИБУП

1. Я, Коробцова Кристина Витальевна

(фамилия, имя, отчество полностью)

студент (ка) группы 150-юр факультета психологии Автономной некоммерческой организации высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» (далее – АНО ВО СИБУП), разрешаю АНО ВО СИБУП воспроизводить и размещать (доводить до всеобщего сведения) в полном объеме написанную мною в рамках выполнения образовательной программы выпускную квалификационную работу бакалавра на тему

Анализ трендов, направленных на развитие профессиональной этики у судебных приставов-исполнителей

(наименование работы)

в открытом доступе в электронно-библиотечной системе, таким образом, чтобы любой пользователь данного портала мог получить доступ к выпускной квалификационной работе из любого места и в любое время по собственному выбору, в течение всего срока действия исключительного права на выпускную квалификационную работу.

2. Я подтверждаю, что выпускная квалификационная работа написана мною лично, в соответствии с правилами академической этики и не нарушает авторских прав иных лиц.

«05» 07 2024 г.


(подпись)



ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА
СУДЕБНЫХ ПРИСТАВОВ

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ
СЛУЖБЫ СУДЕБНЫХ ПРИСТАВОВ
ПО КРАСНОЯРСКОМУ КРАЮ
(ГУФССП России по Красноярскому краю)

ул. 6-я Полярная, д. 2, г. Красноярск, 660020
Телефон/Факс: (391) 222-01-86
mail@r24.fssp.gov.ru
ОКПО 74877859, ОГРН 1042402980355,
ИНН 2466124527 / КПП 246501001

Ректору АНО ВО

«Сибирский институт бизнеса,
управления и психологии»

В.Ф. Забуге

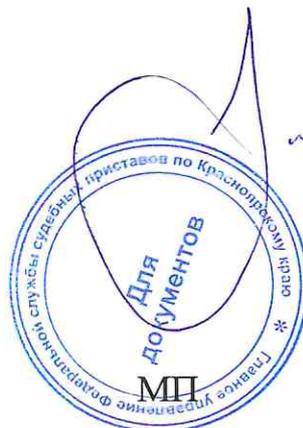
№ _____
На № _____ от _____

ЗАЯВКА

Прошу Вас направить студентку группы 150-юп Корботову Кристину Витальевну для проведения исследования на базе ГУФССП России по Красноярскому краю на тему «Апробация тренинга, направленного на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей».

Врио начальника
отдела организации профессиональной
подготовки и воспитательной работы
ГУФССП России
по Красноярскому краю
старший лейтенант
внутренней службы

«30» 01 2024 г.



И.А. Шабаев

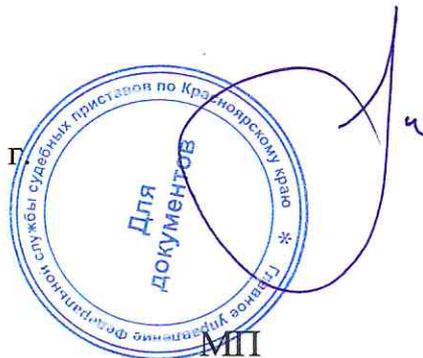
Главное управление Федеральной
службы судебных приставов
по Красноярскому краю
(ГУФССП России по Красноярскому краю)
ул. 6-я Полярная, д. 2, г. Красноярск, 660020
Телефон/Факс: (391) 222-01-86
mail@r24.fssp.gov.ru

АКТ ВНЕДРЕНИЯ

Результаты выпускной квалификационной работы Корботовой Кристины Витальевны, студентки группы 150-юп факультета психологии Сибирского института бизнеса, управления и психологии по теме: «Апробация тренинга, направленного на развитие профессиональной интуиции у судебных приставов-исполнителей» внедрены в деятельность отдела организации профессиональной подготовки и воспитательной работы, используются в процессе психологического сопровождения сотрудников органов принудительного исполнения.

Врио начальника
отдела организации профессиональной
подготовки и воспитательной работы
ГУФССП России
по Красноярскому краю
старший лейтенант
внутренней службы

« 01 » 04 2024 г.



И.А. Шабаев