

ГОУ ВПО  
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**  
К САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ ИЗУЧЕНИЮ КУРСА  
«ПСИХОЛОГИЯ УСПЕХА»  
(для студентов горных специальностей)

РЕКОМЕНДОВАНО  
на заседании кафедры  
охраны труда и аэрологии  
Протокол № 3 от 1.11.2016 г.

УТВЕРЖДЕНО  
на заседании учебно-методического  
совета ДонНТУ  
протокол № от

Донецк, 2016



## ВВЕДЕНИЕ

Известно, что первопричина успеха в жизни не связана с наследственными качествами, интеллектом и уровнем образования. Все потенциальные возможности для достижения успеха у нас есть. Остаётся только разбудить дремлющие в себе способности к преуспеванию в жизни.

Любая задача будет решена, если задано её содержание (что нужно сделать) и известна технология (как это произвести). Знания – это начало и главный источник силы как отдельного человека, так и всего общества. Английский философ Ф.Бэкон справедливо утверждает: «Мы столько можем, сколько знаем». Умения и навыки преуспевания в жизни закономерно появятся после приобретения необходимых для этого знаний.

Учебная дисциплина «*Психология успеха*» предлагает к использованию накопленный в мире опыт по преуспеванию в жизни. В курсе содержится практическая информация, которая расскажет, как выжить в сложившихся условиях, как справиться с повседневными заботами, как сделать свою жизнь продуктивной, из каких умений складывается преуспевающая личность, как добиться поставленных целей, как реализовать свои неограниченные возможности. Изложенные в курсе знания позволят, при желании, выработать необходимые умения и навыки по достижению успеха и счастья в жизни. Дисциплина включает в себя следующие разделы: смысл и стратегия жизни, успех и счастье; основные принципы достижения успеха, закономерности преуспевания и неудач, секреты личного обаяния, практические советы по деловому общению, ораторское искусство – путь к успеху, правила и приёмы эффективного разговора по телефону, формирование чувства юмора, язык мимики, жестов, телодвижений или речь без слов, развитие памяти и интеллекта. Эти знания помогут понять себя и других, научат плодотворно работать и общаться.

### 1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: научить студентов понимать принципы достижения успеха, закономерности успеха и неудач, секреты личной обворожительности.

Уметь практически использовать данные знания и умения в практике общения и решении своих жизненных заданий и решений. Известно, что успешными руководителями не рождаются, ими становятся вследствие кропотливой работы при наличии сильного стремления к цели.

В результате освоения дисциплины студент должен:

#### **знать:**

- принципы и закономерности достижения успеха;
- психологию успешной личности, ее структуру и проявления
- основные правила и принципы делового общения.
- особенности успешного общения.
- ораторское искусство.
- правила и приемы эффективного разговора по телефону.
- правила здорового юмора
- законы памяти и способы запоминания.
- способы использования подсознания и приемы припоминания.

#### **уметь:**

- определять цели и задания собственной деятельности по достижению успеха и обеспечивать их эффективное и безопасное выполнение;
- организовывать собственную деятельность с учетом основных принципов достижения успеха;
- обеспечивать эффективное общение с собеседником;
- осуществлять саморегулирование поведения и выдержку в ситуациях противостояния при деловом общении;
- организовывать бесконфликтное общение и адекватные взаимодействия с людьми;

-определять свойства личности, которые способствуют достижению успеха;

В процессе обучения студенту следует вести конспект, в котором в краткой и ясной форме должны найти отражение все основные вопросы учебной программы. Для самопроверки знаний рекомендуется ответить на все контрольные вопросы по каждой теме учебной программы. При этом важно учесть, что вопросы для самопроверки не охватывают полностью необходимые знания по курсу.

По всем вопросам, которые в процессе работы над материалом курса останутся невыясненными, рекомендуется обращаться на кафедру охраны труда и аэрологии.

## 2. ТЕМАТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

**Тема 1. Введение. Предмет и содержание курса. Смысл и стратегия жизни.**

*Введение.* Понятие успеха. Причины не достижения желаемого. Потенциальные возможности человека. Главные источники его сил. Первопричина успеха. Цель и содержание курса.

*Смысл и стратегия жизни, успех и счастье.* Смысл жизни. Ранние философские толкования смысла жизни эпикурейцами, аскетиками, стоиками, Платоном. Права и обязанности каждого перед собой. Мозг человека, его возможности. Главная задача для достижения любой цели. Шаги по овладению навыками самообладания. Мысли о желаемом. Первая жизненная задача. Любовь к жизни.

*Жизненные цели.* Система ценностей. Заветная мечта. Главные принципы планирования своего будущего. Индивидуальные, межличностные, кратковременные, долгосрочные цели, их состав. Основопологающие принципы осуществления целей.

*Самосовершенствование.* Рост и деградация. Формы или стадии самосовершенствования. Условия успешного применения его. Возможности мышления. Познание собственной личности, самонаблюдение, самоконтроль, самооценка. Определение своего предназначения. Использование природных задатков и склонностей. Пища для размышления П.Брэга. Качества, отличающие преуспевающих людей от окружающих. Основные правила воспитания полезных свойств характера. Регулярность тренировок. Упражнения по развитию воображения и сосредоточению внимания. Советы по повышению самооценки. Требования для поступления в «Клуб 2%». Восстановление в памяти событий прожитого дня. Награждение себя.

*Стратегия жизни.* Основные составляющие стратегии жизни. Установка на преодоление трудностей. Перечень психологических установок и качеств личности, которые нужно сформировать в себе. Качества, которые привели к успеху состоятельных бизнесменов и выдающихся личностей. Словосочетания, от употребления которых следовало бы отказаться. Формирование позитивных утверждений. Шаги по повышению уверенности в себе.

*Успех и счастье в жизни.* Осознание того, что рассчитывать в жизни нужно только на себя. Пассивность по отношению к себе. Составляющие действительного успеха в жизни. Взгляды на жизнь оптимистов и пессимистов. Негативное и позитивное мышление. Контроль за образом своих мыслей. Напутствия В.Ю.Лермонтова (Ветер с Гор) по достижению счастья и удачи в жизни. Высший смысл жизни.

Литература: [1] с. 3-18; [7] с. 84-146, 173-194; [16] с. 42-56; [17] с. 3-8; [27] с. 75-79.

**Тема 2. Основные принципы достижения успеха.**

*Принципы мудрого отношения к жизни.* Мудрость как наличие благоразумия и способности учиться. Десять принципов мудрого отношения к жизни.

*Принципы личного успеха.* Постановка чётко сформулированной цели. Вопросы, которые следует задать себе и ответить на них. Первоочередные, промежуточные и долгосрочные задачи. Чем поступиться, от чего отказаться. Сознание, подсознание, их функции. Создание мозгового центра. Подбор людей. Вознаграждение. Становление привлекательной личности. Качества личности, которые необходимо развивать или

улучшить. Позитивная психологическая установка. Гибкость. Искренность цели. Быстрота принятия решений. Вежливость. Такт. Наиболее распространённые способы поведения, которые демонстрируют отсутствие такта. Приятный голос, улыбка, мимика, терпимость, откровенность, чувство юмора, справедливость. Речь, эмоции, внимание, любовь к людям, скромность, физическая форма, рукопожатие, личная привлекательность. Воплощение веры в конкретные дела. Понятие веры. Поддержание уверенности в себе. Принцип «лишней мили». Закон возмещения и возвращающей отдачи. Личная инициатива. Выработка позитивной психологической установки. Управление душевным подъёмом. Усиление самоконтроля. Ясное мышление. Концентрация внимания. Сотрудничество. Способы налаживания нужных связей. Обучение на собственных ошибках и неудачах. Развитое творческое отношение к делу. Воображение, увлечённость делом. Поддержание хорошего здоровья. Планирование затрат времени и денежных расходов. Использование законов природы. Законы контроля, причины и следствия, веры, ожидания, притяжения, соответствия, мыслительной эквивалентности, привычки, практики, эмоций, космоса.

*Уроки преуспеяния.* Советы Х.Маккея. Основные факторы, воздействующие на успех людей. Непременные условия успешной работы. Качества преуспевающих людей.

Литература: [1] с. 18-32; [7] с. 51-67, 279-283; [21] с. 281-301.

### ***Тема 3. Закономерности преуспеяния и неудач.***

*Программирование преуспеяния.* Универсальные знания, умения и способности, приводящие к успеху. Программирование мышления на успех. Позитивное и негативное мышление. Свобода выбора. Возможности. Рассеянность ума. Наслаждение в работе. Планирование успеха. Принципы достижения цели. Кодекс упорства.

*Контакты с полезными людьми.* Условия успешного функционирования сети. Рекомендации по налаживанию и эффективному использованию связей.

*Неудачи, трудности, ошибки.* Основные причины, из-за которых не достигают успеха и счастья в жизни. Действительные причины не осуществившихся мечтаний. Как извлечь пользу из поражения. Страх перед неудачей. 10 «нельзя».

*Заповеди достижения успеха.* Заповеди начинающего карьериста. Продвижение вверх: самореклама, знания, умение общаться с людьми, быть на виду, участие в работе общественных организаций, энтузиазм. Система достижения цели «ВПЕРЁД». Шаги к достижению цели. Правила организованности и самодисциплины. Как приходит успех к людям.

*Как делать и сохранять деньги.* Умение общаться с людьми. Технические приёмы и принципы зарабатывания денег. Правила как делать и сохранять деньги. Опыт Габровцев как прожить в трудных условиях. Мнения некоторых миллионеров о секретах своих успехов.

Литература: [1] с. 32-45; [6] с. 23-53, 67-79, 85-104, 186-204, 265-285; [7] с. 147-158, 270-276; [10] с. 12-14, 102-132, 153-154; [27] с. 140-150.

### ***Тема 4. Секреты личного обаяния.***

*Обаяние.* Способы эффективного воздействия на людей. Понятие личного обаяния. Секрет очарования. Харизматические лидеры и их влияние на окружающих.

*Восприятие мужчин и женщин.* Что восхищает женщину в мужчине? Что мужчину восхищает в женщине?

*Основные способы и умения располагать к себе людей.* Некоторые «не», которые способствуют приобретению располагающего к себе обаяния. Способы располагать к себе по Д.Карнеги. Умения, которые способствуют обаянию личности. Недостатки, отрицательно сказывающиеся на обаянии.

*Составляющие обаятельной личности.* Группы качеств, с помощью которых можно добиться личного обаяния. Первоначальное впечатление. Компоненты первого положительного впечатления. Compliments и лесть, их отличие. Основные правила составления и применения комплиментов. Советы по практическому овладению искусством

применения комплиментов. Вежливость, тактичность, скромность.

*Внешний облик.* Осанка и походка. Правила сидения на стуле. Причёска. Рекомендации по улучшению внешнего вида для мужчин и женщин. Требования к одежде. Правила мужской элегантности. Деловой костюм. Рекомендации, которые помогут избежать грубых ошибок при выборе одежды женщинами (советы «никогда», «всегда») и мужчинами. Что не принято в обществе? Чего не подобает делать во время разговора. Овладение манерами обаяния. Идеальный вид обаятельного руководителя. Улыбка – необходимая деталь лица.

Литература: [1] с. 45-59; [3] с. 332-337; [10] с. 436-471; [16] с. 220-225; [26] с. 9-76, 115-260.

### ***Тема 5. Практические советы по деловому общению.***

*Правила общения с деловыми партнёрами.* Общение и его роль в жизни человека. Правила общения принятые в международном протоколе. Приветствия, рукопожатия. Разум и чувства. Способы снижения эмоциональной устойчивости личности. Постулаты техники общения. Психологические механизмы общения: привязанность, симпатия, доверие, уважение, благородство, вежливость, пунктуальность. Советы П.Р.Проховщикова (П.Сергеич) по построению доводов, доказательств и по способам опровержения. Правила делового разговора. Способы прекратить беседу, не обидев собеседника. Особенности мужского и женского общения. Связь между расстоянием, на котором находятся собеседники, и их ростом. Эффекты восприятия: ореола, неудачника, порядка, проекции, превосходства, отношения к нам. Язык собеседника: зрительный, слуховой, телесный, дигитальный. Правила уступок при деловом общении. Построение вопросов для ответов «да» и «нет» Чего нельзя позволять себе при общении. Способы сохранения самообладания и выдержки в ситуациях противостояния: разглядывание, визуализация, пауза, глубокое дыхание. Физическое состояние: поза, взгляд. Неотъемлемые права человека, которые нельзя нарушать при общении.

*Голос.* Значение голоса для карьеры. Советы по успешному использованию голоса в деловом общении.

*Психологические принципы податливости к просьбам и требованиям.* Фундаментальные психологические принципы: последовательности, взаимного обмена, социального доказательства, благорасположения, авторитета и дефицита.

*Умение слушать.* Роль умения слушать в психологии успеха. Лучший собеседник – умеющий слушать. Взгляд в глаза собеседнику. Деловой, дружеский, интимный и последний взгляд. Технические приёмы эффективного слушания. Способы улучшения навыков слушания. Уместное применение внимательного молчания. Стимулирование общения. Предостережения при слушании.

*Средства благорасположения и убеждения собеседника.* Одобрение и похвала. Разговор на языке собеседника и темы близкие к нему. Требования к голосу и речи. Длительные деловые контакты. Обоюдная открытость. Основные правила общения. Фазы общения и их задачи. Контактная фаза: её задачи, голос, взгляд, жесты, выражение лица. «Заражение» чувствами партнёра. Дистанция общения. Расположение собеседников друг относительно друга. Приёмы снятия напряжения в диалоге. Оптимальные стандартные темы для начала разговора. Способы познания негативных качеств собеседника. Агрессивность как отталкивающая форма поведения человека. Убеждение партнёра. Отбор необходимых аргументов. Выяснение интересов партнёра. Риторические приёмы убеждения собеседника: фундаментальный подход, объяснение действий, ступеньки, правило Гомера, имидж и статус убеждающего, шесть «да» Сократа, параллели, мнимая поддержка, бумеранг, отвлечение внимания, навязывание ответа, игнорирование, он тоже так считает, правило Паскаля, не принижать свой статус и собеседника, шутка. Искусственные приёмы усиления мыслей: преувеличение, повторение, апелляция к чувствам, контрвопросы. Стилистические приёмы привлечения внимания собеседника. Трудности и уловки, которые встречаются при общении: различные формы давления, попытка опорочить, намеренно неясная речь,

взывание к жалости и сочувствию, пауза, объективные причины, черты характера. Принципы делового взаимодействия. Рекомендации участнику дискуссии.

*Совещания.* Основные правила открытия делового совещания. Контроль за его ходом. Принципы успешного проведения и задачи окончания совещания.

*Деловая беседа.* Техника ведения деловой беседы. Правила этикета при деловых и светских беседах.

*Переговоры.* Выбор лучшего времени проведения переговоров. Принципы достижения максимального результата при переговорах. Окружающая цветовая гамма.

*Национальные особенности делового общения.* Традиции, обычаи и этика делового общения американцев, французов, англичан, немцев, итальянцев, испанцев, китайцев, японцев, представителей арабских стран.

Литература: [1] с.59-97; [3] с. 12-37, 212-251; [6] с. 107-110, 128-135, 139-142; [9] с. 58-94, 157-213; [16] с. 149-170; [17] с. 47-52, 58-74; [19]; [26] с. 77-115.

### ***Тема 6. Ораторское искусство - путь к успеху. Правила и приёмы эффективного разговора по телефону.***

*Риторическая подготовка деловых людей.* Умение убеждать – неотъемлемое качество преуспевающего руководителя. Ораторское мастерство и труд. Роль слова в человеческих отношениях.

*Методика овладения ораторским искусством.* Социально-психологические рекомендации по овладению ораторским мастерством. Софистические уловки. Советы отечественных учёных.

*Технология речи.* Умение слушать. Основные части речи выступающего, содержание их и преследуемые цели. Начало речи. Главная часть. Варианты концовок. Обязанности оратора. Основные принципы законов логики. Индуктивный и дедуктивный методы построения речи. «Кризис внимания» и сведение его к минимуму. Требования к развлекательным элементам в речи. Глубинное воздействие на слушателей: вызов воображения. Мастерство экспромта. Голос. Возбуждение эмоций и чувств. Правила использования яркого примера. Советы по приведению статистических данных. Требования к наглядным пособиям. Устная и озвученная письменная речь. Взаимосвязь со слушателями и пути её активизации. Способы добиться уверенности в успехе. Проблемы, с которыми встречаются во время выступления, и методы их нейтрализации. Действия оратора непосредственно перед выступлением и в его начале.

*Вопросы.* Способы контролировать вопросы. Типы вопросов. Эффективность и правильность ответов. Реакция на критические вопросы и замечания, которые прерывают речь.

*Аудитория.* Изучение аудитории. Что нравится аудитории. Чего не следует делать при недружеской или злобной аудитории. Как справиться с собой, находясь «под огнём» слушателей. Приёмы реагирования на нелюбимые или агрессивные вопросы, замечания или высказывания слушателей.

*Культура речи.* Общие признаки речевой культуры. Правильность речи. Общепонятный язык. Владение голосом: тональность, дыхание. Дикция, артикуляция.

*Текст речи.* Виды подготовки к речи. Чтение по рукописи, область его применения. Советы как написать и прочитать подготовленную речь. Импровизированная речь.

*Поведение оратора.* Действия оратора перед выступлением. Поза, жесты, мимика, взгляд, улыбка, психическая активность оратора в период выступления.

*Правила и приёмы эффективного разговора по телефону. Значимость телефона в деловом общении.* Разговор по телефону и репутация организации. Наиболее встречающиеся телефонные «грехи».

*Основные исходные постулаты использования телефона.* Постулаты рационального использования телефонного разговора. Защита от ненужных звонков. Метод обратного звонка. Сведение исходящих звонков в телефонные блоки. Выбор момента для разговора.

Подготовка к нему.

*Социально-психологические рекомендации по эффективному использованию телефона.* Некоторые рекомендации по эффективному использованию телефона в профессиональной деятельности.

*Построение делового разговора. Если вы звоните по телефону.* Действия до разговора, во время разговора, в конце и после разговора.

*Если вам звонят по телефону.* Снятие трубки. Представление фирмы и себя. Записи, контроль правильности воспринимаемой информации. Правила разговора с абонентом.

*Техника речи.* Голос. Скорость речи. Громкость и высота голоса. Произношение слов. Поза. Разговор стоя и сидя. Культура речи. Выражения, которых следует избегать. Правила поведения во время неприятных телефонных разговоров и выслушивания жалоб. Контроль телефонных разговоров.

Литература: [1] с.97-131; [3] с. 44-108; [9] с. 215-234; [17] с. 52-58; [26] с. 312-354; [2] с. 131-137; [10] с. 335-339; [16] с. 170-182; [27] с. 363-377.

### ***Тема 7. Формирование чувства юмора.***

*Юмор – путь к успеху.* Определение чувства юмора и влияние его на физическое состояние и межличностные отношения. Отличие юмора от злой иронии. Влияние улыбки и смеха на психику и организм человека.

*Правила здорового юмора.* Позитивный и негативный юмор. Чего в шутках нужно остерегаться.

*Приёмы построения комических оборотов речи.* Главные составляющие чувства юмора. Приёмы остроумия, обороты речи, словесные конструкции, которые вызывают у человека комический эффект и смех: ложное противопоставление и усиление, комическое преувеличение, неожиданная откровенность, смешение стилей, намёк, обыгрывание национальной черты характера, наивность, двойное истолкование, ирония, парадокс, сравнение по отдельному признаку, остроумие нелепости.

*Восприятие радости бытия.* Коллекционирование комического. Подпитка чувства юмора. Воображение. Умение радоваться жизни. Список своих радостей. Радость жизни.

*Советы по сохранению бодрого состояния духа.* Установки для выхода из нелёгких дней. Юморобика. Упражнение «Вопль радости». Советы по сохранению юношески бодрого состояния духа.

Литература: [1] с.131-140; [10] с. 313-317; [11]; [13] с. 61-65.

### ***Тема 8. Язык мимики, жестов, телодвижений или речь без слов.***

*Физиогномика.* Связь эмоций, чувств, мыслей с мимикой, жестами и телодвижениями. Предмет исследований физиогномики. Черты лица человека: брови, глаза, нос, губы, рот, уши, волосы. Манера аплодировать. Взгляд как могущественное психологическое средство воздействия на людей. Упражнения по развитию сильного «магнетического» взгляда.

*Жестикулирование при общении.* Движение пальцев рук. Жест возвышения. Манера курить. Прикрывание рта рукой. Дистанции общения. Походка, поза. Влияние эмоций. Плечи. Сидение на стуле. Положение рук, разворот ладони, рукопожатие, положение ног.

*Практическое использование языка тела.* Впечатление открытого и искреннего человека. Уверенность в своих силах. Положительное и отрицательное решение. Расширение и сужение зрачков. Сигналы сексуального интереса у мужчин и женщин. Свидетельства правдивости и неискренности собеседника, доверия и недоверия, агрессивности, раздражения, уверенности, разочарования. Улыбка. Почерк.

*Перечень стандартных жестов в различных странах мира.* «Ноль», образованный большим и указательным пальцем. Стук себя по лбу. Поднятие бровей. Постукивание указательным пальцем по носу. Поворот пальца из стороны в сторону. Движение головой. Поднятый вверх большой палец. Роль левой, правой руки.

Литература: [1] с.140-158; [6] с. 54-62; [9] с. 142-156; [10] с. 218-235; [12]; [19] с. 113-

### ***Тема 9. Развитие памяти и интеллекта.***

*Природа и виды памяти.* Определение памяти и её параметры. Ум и память. Возможности человеческого мозга. Механизм памяти. Забывание и припоминание. Виды памяти. Оперативная, кратковременная, долговременная память. Их физическая сущность, продолжительность, объём и прочность хранения информации. Двигательная, эмоциональная, образная (зрительная, слуховая, обонятельная, вкусовая, осязательная), словесно-логическая, произвольная, произвольная память, характеристика, взаимосвязь их. Определение преимущественного типа памяти.

*Совершенствование памяти.* Предварительные психологические установки. Понятие предварительной установки. Предварительные установки, при выполнении которых будете успешно развиваться. Оптимальная продолжительность работы по запоминанию. Регулярность тренировок. Зарядка для мозга.

*Законы памяти и способы запоминания.* Законы: осмысления, интереса, объёма знаний, готовности к запоминанию, одновременных впечатлений, усиления первоначального впечатления, торможения, их суть, приёмы практического применения. Заучивание по частям и целиком. Три основных способа запоминания: механический, логический или осмысленный, мнемотехнический; их суть и эффективность. Запреты при запоминании. Зубрёжка. Связь нового материала со старым. Образная память.

*Развитие концентрации внимания и отчётливой мысленной картины.* Психологические факторы, влияющие на качество усвоения: внимание, понимание, запоминание. Концентрация внимания. Способы восстановления внимания и работоспособности: расслабление, движение головой, осмысливание, выписки, музыка, эмоции. Упражнения по тренировке внимания: наблюдение за секундной стрелкой, прослушивание тиканья будильника. Способы освободиться от ненужных мыслей. «Здесь» и «сейчас». Сосредоточение на объекте. Расслабление. Фокусировка внимания на своём дыхании. Счёт в уме. Переключатель мозга. Упражнения по выработке наблюдательности и сосредоточенности. Рассматривание ладони своей руки. Создание чёткого мыслительного образа ладони. Восстановление в памяти перед сном всех дел за истекший день – тренировка умения наблюдать. Создание отчётливой мысленной картины.

*Способы использования подсознания для развития памяти.* Самовнушение, суть и техника его. Установки по самовнушению на эффективное обучение. Суть самогипноза и его возможности. Аутотренинг памяти. Обязательное правило самовнушения.

*Методика восприятия и усвоения новой информации.* Число повторений. Промежуток времени между запоминанием и повторениями. Наилучшие для заучивания промежутки времени в течение суток. Слабые раздражители. Оптимальное состояние обучения. Взгляд на 10 часов. Способы и приёмы запоминания материала. Способы стимулирования памяти.

*Запоминание людей.* Определяющие черты человека. Методика запоминания лиц, фамилий, имён и отчеств.

*Овладение иностранными языками.* Мышление на иностранном языке. Словарный запас. Умение автоматически составлять фразы. Советы по изучению иностранного языка.

*Приёмы припоминания.* Цепь механизма функционирования памяти. Причины разрыва связи между звеньями цепи. Забывание. Умение вспоминать. Обстановка, ситуация, эмоции, связанные с запоминанием. Ассоциации, виды их. Припоминание имени, номера телефона, местоположения предмета, дороги, сведений из книг, ситуаций и событий. Тренировка слуховой памяти. Борьба с рассеянностью. Школа эйдетики. Этапы процесса обучения.

Литература: [1]с.159-189; [8]; [10]с. 259-276; [13]с. 135-149; [19]с. 40-53.

### 3. ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

1, 2. Самопознание личности: Довольны вы собой? Достаточно ли вы активны? Живёте ли вы в согласии с собой? Не витаєте ли вы в облаках? Тип личности. Готовы ли вы ко всяким неожиданностям? Литература: [14] с. 12-16, 76-77; [15] с. 138, 175, 186, 188; [26] с. 39.

3, 4. Самооценка личности: Умеете ли вы быть счастливым? Самооценка волевых качеств. Готовность к риску. Склонность к риску. Мотивация к достижению цели – к успеху. Мотивация к избежанию неудач – к самозащите. Литература: [14] с. 21-30; [26] с. 120; [27] с. 38, 43-51.

5, 6. Деловое общение: Ваш стиль общения. Уровень общительности. Вы владеете аудиторией? Умеете ли вы контролировать себя? Умеете ли вы вести переговоры? Если вам наступили на ногу? Кто же я есть на самом деле? Литература: [13] с.36; [14] с.52-62; [26] с.126, 357; [27] с.354, 377-380, 396.

7, 8. Способности к успеху: Прежде чем стать менеджером. Способны ли вы стать руководителем? Организованный ли вы человек? Лидер. Ваши пути свершения карьеры. Хорошая память. Литература: [14] с.63-76; [15] с. 50, 98; [26] с. 32; [27] с. 20, 28, 389.

9. Воспитание чувства юмора. Литература:[13] с. 18, 44, 72, 98, 126, 149, 169, 194, 216, 239, 258, 278, 300; [14] с. 79-85.

При ответах на вопросы или суждения тестов не следует переписывать их. Нужно написать наименование теста, номера вопросов, ответы на них и соответствующие им баллы; подсчитать сумму, прочесть заключение специалиста и сделать выводы. Отвечать нужно быстро, не раздумывая. Имейте в виду, что нет хороших и плохих ответов.

Студенты заочной формы обучения выполняют подчёркнутые выше тесты и излагают хотя бы *три оригинальных* анекдота или были.

### 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Изучение теоретического материала следует производить в полном соответствии с изложенной выше рабочей программой (тематическим содержанием) дисциплины. При этом основной упор в познавательной деятельности необходимо делать на усвоение практической составляющей психологии успеха с целью использования полученных знаний для решения профессиональных задач.

Осваивать материал рекомендуется последовательно. Прежде всего надо ознакомиться с содержанием (программой) раздела, затем с методическими рекомендациями по самостоятельному изучению дисциплины и лишь потом прочитать соответствующий материал в литературных источниках.

Вначале следует бегло просмотреть надлежащий раздел курса, чтобы получить общее представление об изучаемом, и затем уже внимательно, с желанием прочитать рекомендуемый материал. При чтении необходимо делать паузы, чтобы обдумывать его содержание. Спрашивайте сами себя, как и когда вы можете применить ту или иную рекомендацию. Читайте с тетрадью для записей и ручкой в руках: встретив информацию, которую вы хотели бы использовать, перепишите её.

По завершении чтения каждого раздела курса надлежит самостоятельно воссоздать усвоенный материал устно и сжато записать в конспект, что позволит закрепить знания темы и убедиться в том, что материал, который изучался, усвоен. Известно, что в памяти человека обычно сохраняется: 10% от прочитанного, 20% того, что слышим, 30% того, что видим, 50% того, что видим и слышим, 70% того, что мы говорим сами и 90% того, что делаем.

Для извлечения максимальной пользы из изучаемого курса необходимо прежде всего страстное стремление к познанию накопленного в мире опыта по преуспеванию в жизни, самосовершенствованию и беспредельная решимость начать успешную жизнь. Следует

постоянно напоминать себе, как важны для вас эти знания. Владение ими поможет вам обрести более счастливую жизнь. Осваивая курс, помните, что вы стремитесь не только получить информацию, но и внести коррективы в свой нынешний образ жизни. Вопросы, возникающие при подготовке, надлежит записывать для последующего выяснения на консультациях.

Приступая к изучению дисциплины «Психология успеха», надо прежде всего уяснить, что достижение успеха в любой профессии и ранге на 85% обуславливается его личными качествами. Поэтому важно иметь представление о стратегии жизни, жизненных целях, природных задатках, правилах воспитания полезных свойств характера, качествах личностей, которые привели к успеху многих бизнесменов и выдающихся людей.

Доказано временем, что достижение успеха невозможно без знаний принципов мудрого отношения к жизни и законов природы. По этой причине будет не лишним ознакомиться с принципами личного успеха, законами контроля, причины и следствия, веры, ожидания, притяжения, соответствия, мыслительной эквивалентности, привычки, практики и эмоций.

Необходимо разобраться в закономерностях преуспевания, неудач и уяснить универсальные знания, умения и способности, приводящие к успеху, с целью овладения ими.

Следует усвоить секреты личного обаяния, способы располагать к себе и эффективно воздействовать на людей, основные правила составления и применения комплиментов, правила элегантности.

Особое внимание надлежит обратить на практические советы по деловому общению, принятые в международном протоколе, постулаты техники общения, психологические принципы податливости к просьбам и требованиям, средства благорасположения и убеждения собеседника, правила эффективного проведения совещаний, деловых бесед, переговоров. Небезынтересно ознакомиться с национальными особенностями делового общения.

Во время изучения основ ораторского искусства следует обратить внимание на софистические уловки, технологию речи, ответы на вопросы и поведение в период выступления.

Достаточно ознакомиться с социально-психологическими рекомендациями по эффективному использованию телефона и построению делового разговора.

При рассматривании вопросов формирования чувства юмора требуется выяснить правила здорового юмора, приёмы построения комических оборотов речи, способы подпитки чувства юмора и воспользоваться советами по сохранению бодрого состояния духа.

Следует разобраться с языком мимики, жестов, телодвижений. При этом рекомендуется знать эффективные виды жестулирования при общении, способы практического использования языка тела, свидетельства правдивости и неискренности собеседника, доверия и недоверия, агрессивности, раздражения, уверенности, разочарования и перечень стандартных жестов в различных странах мира.

Особое внимание следует уделить изучению развития памяти и интеллекта. Весьма важно знать предварительные психологические установки по совершенствованию памяти. Прежде всего необходимо сосредоточить внимание на законах памяти и основных способах запоминания. Рекомендуется ознакомиться с психологическими факторами, влияющими на качество усвоения, способами использования подсознания для развития памяти, методикой восприятия и усвоения новой информации, способами и приёмами запоминания материала. Обратите внимание на методики запоминания лиц, фамилий, имён, отчеств, советы по овладению иностранными языками и методы и приёмы припоминания.

Изучение курса заканчивается зачётом, целью которого является систематизация полученных знаний, установление и оценка умений и навыков, приобретённых студентами в процессе работы над учебной и методической литературой, а также в результате проведения практических работ по дисциплине на протяжении семестра.

К зачету по курсу допускаются студенты, выполнившие все предусмотренные рабочей программой задания практических занятий. Опрос студентов на зачёте производится

письменно. Вопросы по изученному материалу могут быть заданы в устной форме или в виде билета.

Зачёт по дисциплине получает студент, показавший удовлетворительные знания основного учебно-программного материала в объёме, необходимом для предстоящей работы по профессии; справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой; знакомый с основными литературными источниками. Как правило, оценка «зачтено» выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе на вопросы, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.

## **5. ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ КОНТРОЛЬНЫХ ВОПРОСОВ ПО КУРСУ**

1. Понятие успеха. Причины не достижения желаемого.
2. Смысл жизни. Шаги по овладению навыками самообладания.
3. Жизненные цели. Система ценностей. Главные принципы планирования своего будущего и осуществления целей.
4. Формы или стадии самосовершенствования. Условия успешного применения его.
5. Познание собственной личности, самонаблюдение, самоконтроль, самооценка. Определение своего предназначения.
6. Качества, отличающие преуспевающих людей от всех остальных.
7. Основные правила воспитания полезных свойств характера.
8. Советы по повышению самооценки.
9. Требования для поступления в «Клуб 2%» преуспевающих людей.
10. Основные составляющие стратегии жизни.
11. Перечень психологических установок и качеств личности, которые нужно сформировать в себе.
12. Качества, которые привели к успеху состоятельных бизнесменов и выдающихся личностей.
13. Шаги по повышению уверенности в себе.
14. Напутствия В.Ю.Лермонтова (Ветер с Гор) по достижению счастья и удачи в жизни.
15. Принципы мудрого отношения к жизни.
16. Принципы личного успеха.
17. Постановка чётко сформулированной цели.
18. Создание мозгового центра.
19. Качества личности, которые вызывают расположение окружающих.
20. Планирование затрат времени и денежных расходов.
21. Законы контроля, причины и следствия, веры, ожидания, притяжения, соответствия, мыслительной эквивалентности, привычки, практики и эмоций.
22. Уроки преуспевания. Советы Х.Маккея.
23. Непременные условия успешной работы.
24. Качества преуспевающих людей.
25. Универсальные знания, умения и способности, приводящие к успеху.
26. Кодекс упорства.
27. Рекомендации по налаживанию и эффективному использованию связей с полезными людьми.
28. Основные причины, из-за которых не достигают успеха и счастья в жизни.
29. Как извлечь пользу из поражения.
30. Заповеди начинающего карьериста.
31. Шаги к достижению цели.
32. Правила организованности и самодисциплины.
33. Технические приёмы и принципы зарабатывания денег.
34. Правила как делать и сохранять деньги.
35. Способы эффективного воздействия на людей. Понятие личного обаяния. Харизматические лидеры и их влияние на окружающих.

36. Восприятие мужчин и женщин.
37. Основные способы располагать к себе людей.
38. Недостатки, отрицательно сказывающиеся на обаянии.
39. Составляющие обаятельной личности.
40. Компоненты первого положительного впечатления.
41. Основные правила составления и применения комплиментов.
42. Рекомендации по улучшению внешнего вида для мужчин и женщин.
43. Советы, позволяющие избежать грубых ошибок при выборе одежды женщинами (советы «никогда», «всегда») и мужчинами.
44. Овладение манерами обаяния. Идеальный вид обаятельного руководителя.
45. Правила общения, принятые в международном протоколе.
46. Постулаты техники общения.
47. Психологические механизмы общения: привязанность, симпатия, доверие, уважение, благородство, вежливость, пунктуальность.
48. Советы П.Р.Проховщикова (П.Сергеич) по построению доводов, доказательств и по способам опровержения.
49. Правила делового разговора.
50. Способы прекратить беседу, не обидев собеседника.
51. Эффекты восприятия: ореола, неудачника, порядка, проекции, превосходства, отношения к нам.
52. Правила уступок при деловом общении. Построение вопросов для ответов «да» и «нет».
53. Способы сохранения самообладания и выдержки в ситуациях противостояния: разглядывание, визуализация, пауза, глубокое дыхание.
54. Неотъемлемые права человека, которые нельзя нарушать при общении.
55. Советы по успешному использованию голоса в деловом общении.
56. Психологические принципы податливости к просьбам и требованиям: последовательности, взаимного обмена, социального доказательства, благорасположения, авторитета и дефицита.
57. Технические приёмы эффективного слушания и способы улучшения навыков его.
58. Основные правила общения. Фазы общения и их задачи.
59. Риторические приёмы убеждения собеседника.
60. Искусственные приёмы усиления мыслей: преувеличение, повторение, апелляция к чувствам, контрвопросы.
61. Трудности и уловки, которые встречаются при общении.
62. Основные принципы, позволяющие сделать совещание или собрание максимально результативным.
63. Принципы достижения максимального результата при переговорах.
64. Традиции, обычаи и этика делового общения американцев, французов, англичан, немцев, итальянцев, испанцев, китайцев, японцев, представителей арабских стран.
65. Советы по овладению ораторским искусством.
66. Основные части речи выступающего, содержание их и преследуемые цели.
67. Обязанности оратора. Основные принципы законов логики.
68. Проблемы, с которыми встречаются во время выступления, и методы их нейтрализации.
69. Эффективность и правильность ответов на вопросы.
70. Приёмы реагирования на нелицеприятные или агрессивные вопросы, замечания или высказывания слушателей.
71. Общие признаки речевой культуры.
72. Советы как написать и прочитать подготовленную речь.
73. Поведение оратора до и в период выступления.
74. Постулаты рационального использования телефонного разговора.

75. Рекомендации по эффективному использованию телефона в профессиональной деятельности.
76. Построение делового разговора: если вы звоните по телефону.
77. Построение делового разговора: если вам звонят по телефону.
78. Выражения, которых следует избегать при телефонном разговоре.
79. Правила поведения во время неприятных телефонных разговоров и выслушивания жалоб.
80. Определение чувства юмора и влияние его на физическое состояние и межличностные отношения.
81. Правила здорового юмора.
82. Приёмы остроумия, обороты речи, словесные конструкции, которые вызывают у человека комический эффект и смех.
83. Подпитка чувства юмора.
84. Установки для выхода из нелёгких дней.
85. Предмет исследований физиогномики.
86. Взгляд как средство воздействия на людей.
87. Упражнения по развитию сильного взгляда.
88. Жестикулирование как отражение психического состояния и направления мыслей собеседника.
89. Свидетельства правдивости и неискренности собеседника, доверия и недоверия, агрессивности, раздражения, уверенности, разочарования.
90. Перечень стандартных жестов в различных странах мира.
91. Виды памяти. Их физическая сущность, продолжительность, объём и прочность хранения информации.
92. Предварительные психологические установки, при выполнении которых успешно развиваются.
93. Законы памяти: осмысления, интереса, объёма знаний, готовности к запоминанию, одновременных впечатлений, усиления первоначального впечатления, торможения, их суть, приёмы практического применения.
94. Способы запоминания, их суть и эффективность. Запреты при запоминании.
- 95 Развитие концентрации внимания.
96. Способы использования подсознания для развития памяти. Самовнушение, суть и техника его.
97. Способы и приёмы запоминания материала. Способы стимулирования памяти.
98. Методика запоминания лиц, фамилий, имён и отчеств.
99. Советы по овладению иностранными языками.
100. Методы и приёмы припоминания информации.

## **6. СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Александров С.Н., Почтаренко Н.С. Основы психологии успеха: Учебное пособие. – Донецк: 2006. – 193с.
2. Данкен Ж., Парнхэм Э. Ораторское искусство – путь к успеху. - СПб.: Питер Пресс, 1997. – 192 с.
3. Дип С., Сесмен Л. Верный путь к успеху: 1600 советов менеджерам. – М.: Вече, 1995. – 384 с.
4. Добротворский И.Л. 1001 путь к успеху. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2001. – 576 с.
5. Зайверт Л. Ваше время в ваших руках: Советы руководителям, как эффективно использовать рабочее время. – М.: Экономика, 1991. – 232 с.
6. Законы успеха: Сборник. – М.: ФАИР, 1997. – 448 с.
7. Зиглар З. Умение добиваться успеха для «чайников». – М.: Вильямс, 1999. – 320 с.
8. Корсаков И.А., Корсакова Н.К. Хорошая память на каждый день. – Д.: ЧИКФ, 1998. – 464 с.

9. Курбатов В.И. Стратегия делового успеха. – Ростов-н/Д.: Феникс, 1995. – 416 с.
10. Личность. Карьера. Успех. – СПб.: Диамант, 1996. – 608 с.
11. Меткалф С., Фелибл Р. Юмор – путь к успеху. - СПб.: Питер Пресс, 1996. – 256 с.
12. Мимика, жесты, позы... /Сост. И.Любин. – СПб.: Комплект, 1997. –181 с.
13. Полковников Ю.Н. Как стать умным, или загадка интеллекта. – М.: Олимп, 1998. – 464 с.
14. Практикум по курсу «Основы психологии успеха»: для студентов дневного и заочного отделения ФГТУ /Сост. Н.С.Почтаренко. – Донецк: ДонНТУ, 2002. – 87 с.
15. Психологические тесты для деловых людей /Сост. Н.А.Литвинцева. – М: Интел Синтез, 1996. – 317 с.
16. Свергун О.Ю. Психология успеха, или Как стать хозяином своей жизни. – М.: АСТ-ПРЕСС, 1999. – 384 с.
17. Сухарев В.А. Как достичь успеха деловому человеку.– Мн.: Беларусь, 1997.–127 с.
18. Темплтон Д. Всемирные законы жизни. – М.: АСТ, 1999. - 624 с.
19. Томсон П. Самоучитель общения. – СПб.: Питер, 2000. – 256 с.
20. Хигир Б.Ю. Физиогномика. – СПб.: ДИЛЯ, 2000. – 208 с.
21. Хилл Н. Ключи к успеху. – Мн.: Попурри, 1997. – 320 с.
22. Холопова Т.И., Лебедева М.М. Протокол и этикет для деловых людей. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 366 с.
23. Чалдини Р. Психология влияния. – СПб.: Питер Ком, 1999. - 272 с.
24. Швальбе Б., Швальбе Х. Личность, карьера, успех. – М.: Прогресс, 1993. – 240 с.
25. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком. Психология манипулирования. – Мн.: Харвест, 2000. – 848 с.
26. Шепель В.М. Имиджология: Секреты личного обаяния. – М.: Культура и спорт, 1997. – 382 с.
27. Щёкин Г.В. Практическая психология менеджмента: Как делать карьеру. Как строить организацию: Научно-практическое пособие. – К.: Украина, 1994. – 399с.

Примечание: литературные источники 1, 6, 14, 16, 21, 26, 27 являются основными.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1. Цели и задачи дисциплины.....	3
2. Тематическое содержание дисциплины.....	4
3. Практические занятия.....	10
4. Методические рекомендации по самостоятельному изучению дисциплины.....	10
5. Примерный перечень контрольных вопросов по курсу.....	12
6. Список рекомендуемой литературы.....	14

Методические указания  
к самостоятельному изучению курса “Психология успеха”  
для студентов горных специальностей всех форм обучения ИГГ ДонНТУ

Составители

Почтаренко Николай Сергеевич  
Николаев Евгений Борисович