

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева»

Составители
Г. В. Пинигина
И. В. Кондрина

**ПЕДАГОГИКА И ПСИХОЛОГИЯ
ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ
(адаптационная)**

**Методические указания к практическим занятиям
для студентов всех форм обучения**

Рекомендованы учебно-методической комиссией
направления подготовки 23.04.01 «Технология транспортных
процессов» в качестве электронного издания
для использования в учебном процессе

Кемерово 2016

Рецензенты

Тришина О. Ю. – кандидат педагогических наук, доцент кафедры истории, философии и социальных наук

Степанова Т. В. – кандидат педагогических наук, доцент кафедры истории, философии и социальных наук

Воронов Ю. Е. – доктор технических наук, доцент, профессор, заведующий кафедрой автомобильные перевозки, председатель учебно-методической комиссии направления подготовки 23.04.01 «Технология транспортных процессов»

Пинигина Галина Вениаминовна

Кондрина Ирина Валентиновна

Педагогика и психология высшей школы (адаптационная): методические указания к практическим занятиям для студентов направления подготовки 23.04.01 «Технология транспортных процессов» всех форм обучения / сост.: Г. В. Пинигина, И. В. Кондрина; КузГТУ. – Кемерово, 2016.

Приведены практические задания по всем темам и разделам курса.

© КузГТУ, 2016

© Пинигина Г. В.,

Кондрина И. В., составление, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел I. Готовность к педагогической деятельности как психолого-педагогическая проблема	5
Раздел II. Основные проблемы дидактики высшей школы	36
Раздел III. Воспитательный потенциал процесса обучения	45
Раздел IV. Психологическая культура педагога	51
Список литературы	72

Уважаемые магистры!

Одним из возможных видов профессиональной деятельности окончивших магистратуру технического университета является педагогическая деятельность. Вам предоставляется возможность на практических занятиях проверить свою готовность и пригодность к педагогической деятельности; обсудить особенности познавательных процессов студентов; познакомиться с воспитательным потенциалом процесса обучения; проверить владеете ли вы педагогическим тактом. Одновременно это будет вашей подготовкой к педагогической деятельности.

Дерзайте, успеха вам!

РАЗДЕЛ I. ГОТОВНОСТЬ К ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

Тест «Самооценка»

Самооценка связана с одной из центральных потребностей человека – потребностью в самоутверждении, со стремлением человека найти свое место в жизни, утвердить себя как члена общества в глазах окружающих и в своем собственном мнении.

Каждый человек имеет определенные представления об идеале наиболее ценных качествах личности. На эти качества люди ориентируются в процессе самовоспитания. Какие качества вы более всего цените в людях? У разных людей эти представления неодинаковы, а потому не совпадают результаты самовоспитания. Какие же представления об идеале имеются у вас?

Разобраться в этом вам поможет следующее задание.

Инструкция:

1. Разделите лист бумаги на четыре равные части, обозначьте каждую часть цифрами I, II, III, IV.
2. Даны четыре набора слов, характеризующих положительные качества людей. Вы должны в каждом наборе качеств выделить те, которые наиболее значимы и ценны для вас, которым вы отдаете предпочтение перед другими. Какие это качества и сколько их, каждый решает сам.
3. Внимательно прочитайте слова первого набора качеств. Выпишите в столбик наиболее ценные для вас качества вместе с номерами, стоящими слева. Теперь приступайте ко второму набору качеств – и так до самого конца. В итоге вы должны получить четыре набора идеальных качеств.

Чтобы создать условия для одинакового понимания качеств, ниже приводим их толкование.

Набор качеств личности.

I. Межличностные отношения, общение

1. *Вежливость* – соблюдение правил приличия, учтивость.
2. *Заботливость* – мысль или действие, направленное на благо-

получие людей; попечение, уход.

3. *Искренность* – выражение подлинных чувств, правдивость, откровенность.

4. *Коллективизм* – способность поддерживать общую работу, общие интересы, коллективное начало.

5. *Отзывчивость* – готовность отзываться на чужие нужды.

6. *Радушие* – сердечное, ласковое отношение, соединенное с гостеприимством, с готовностью чем-нибудь услужить.

7. *Сочувствие* – отзывчивое, участливое отношение к переживаниям, несчастьем людей.

8. *Тактичность* – чувство меры, создающее умение вести себя в обществе, не задевать достоинства людей.

9. *Терпимость* – умение без вражды относиться к чужому мнению, характеру, привычкам.

10. *Чуткость* – отзывчивость, сочувствие, способность легко понимать людей.

11. *Доброжелательность* – желание людям добра, готовность содействовать их благополучию.

12. *Приветливость* – способность выражать чувство личной приязни.

13. *Обаятельность* – способность очаровывать, притягивать к себе.

14. *Общительность* – способность легко входить в общение.

15. *Обязательность* – верность слову, долгу, обещанию.

16. *Ответственность* – необходимость, обязанность отвечать за свои поступки и действия.

17. *Откровенность* – открытость, доступность.

18. *Справедливость* – объективная оценка людей в соответствии с истиной.

19. *Совместимость* – умение соединять свои усилия с активностью других при решении общих задач.

20. *Требовательность* – строгость, ожидание от людей выполнения своих обязанностей, долга.

II. Поведение.

1. *Активность* – проявление заинтересованного отношения к окружающему миру и к самому себе, к делам коллектива, энергичные поступки и действия.

2. *Гордость* – чувство собственного достоинства.

3. *Добродушие* – мягкость характера, расположение к людям.
4. *Порядочность* – честность, неспособность совершать подлые и антиобщественные поступки.
5. *Смелость* – способность принимать и осуществлять свои решения без страха.
6. *Твердость* – умение настоять на своем, не поддаваться давлению, непоколебимость, устойчивость.
7. *Уверенность* – вера в правильность поступков, отсутствие колебаний, сомнений.
8. *Честность* – прямота, искренность в отношениях и поступках.
9. *Энергичность* – решительность, активность поступков и действий.
10. *Энтузиазм* – сильное воодушевление, душевный подъем.
11. *Добросовестность* – честное выполнение своих обязанностей.
12. *Инициативность* – стремление к новым формам деятельности.
13. *Интеллигентность* – высокая культура, образованность, эрудиция.
14. *Настойчивость* – упорство в достижении целей.
15. *Решительность* – непреклонность, твердость в поступках, способность быстро принимать решения, преодолевая внутренние колебания.
16. *Принципиальность* – умение придерживаться твердых принципов, убеждений, взглядов на вещи и события.
17. *Самокритичность* – стремление оценивать свое поведение, умение вскрывать свои ошибки и недостатки.
18. *Самостоятельность* – способность осуществлять действия без чужой помощи, своими силами.
19. *Уравновешенность* – ровный, спокойный характер, поведение.
20. *Целеустремленность* – наличие ясной цели, стремление ее достичь.

III. Деятельность.

1. *Вдумчивость* – глубокое проникновение в суть дела.
2. *Деловитость* – знание дела, предприимчивость, толковость.
3. *Мастерство* – высокое искусство в какой-либо области.

4. *Понятливость* – умение понять смысл, сообразительность.
5. *Скорость* – стремительность поступков и действий, быстрота.
6. *Собранность* – сосредоточенность, подтянутость.
7. *Точность* – умение действовать как заодно, в соответствии с образцом.
8. *Трудолюбие* – любовь к труду, общественно полезной деятельности, требующей напряжения.
9. *Увлеченность* – умение целиком отдаваться какому-либо делу.
10. *Усидчивость* – усердие в том, что требует длительного времени и терпения.
11. *Аккуратность* – соблюдение во всем порядка, тщательность работы, исполнительность.
12. *Внимательность* – сосредоточенность на выполняемой деятельности.
13. *Дальновидность* – прозорливость, способность предвидеть последствия, прогнозировать будущее.
14. *Дисциплинированность* – привычка к дисциплине, сознание долга перед обществом.
15. *Исполнительность* – старательность, хорошее исполнение заданий.
16. *Любознательность* – пытливость ума, склонность к приобретению новых знаний.
17. *Находчивость* – способность быстро находить выход из затруднительных положений.
18. *Последовательность* – умение выполнять задания, действия в строгом порядке, логически стройно
19. *Работоспособность* – способность много и продуктивно работать.
20. *Скрупулезность* – точность до мелочей, особая тщательность.

IV. Переживания, чувства.

1. *Бодрость* – ощущение полноты силы, деятельности, энергии.
2. *Бесстрашие* – отсутствие страха, храбрость.
3. *Веселость* – беззаботно-радостное состояние.
4. *Душевность* – искреннее дружелюбие, расположенность к людям.
5. *Милосердие* – готовность помочь, простить из сострадания, человеколюбия.
6. *Нежность* – проявление любви, ласки.

7. *Свободолюбие* – любовь и стремление к свободе, независимости.
8. *Сердечность* – задушевность, искренность в отношениях.
9. *Страстность* – способность целиком отдаваться увлечению.
10. *Стыдливость* – способность испытывать чувство стыда.
11. *Взволнованность* – мера переживания, душевное беспокойство.
12. *Восторженность* – большой подъем чувств, восторг, восхищение.
13. *Жалостливость* – склонность к чувству жалости, состраданию.
14. *Жизнерадостность* – постоянное чувство радости, отсутствие уныния.
15. *Любвеобильность* – способность сильно и многих любить.
16. *Оптимистичность* – жизнерадостное мироощущение, вера в успех.
17. *Сдержанность* – способность удержаться от проявления чувств.
18. *Удовлетворенность* – ощущение удовольствия от исполнения желаний.
19. *Хладнокровность* – способность сохранять спокойствие и выдержку.
20. *Чувствительность* – легкость возникновения переживаний, чувств, повышенная восприимчивость к воздействиям извне.

Тест «Диагностика уровня эмпатических способностей»

Эмпатия – это способность человека к сопереживанию и сочувствию другим людям, к пониманию их внутренних состояний.

Инструкция:

Вам будут предъявлены 36 утверждений, касающихся ваших отношений к окружающим. Поставьте «+», если вы согласны с соответствующим утверждением, или «–», если не согласны. Старайтесь не задумываться над предъявленными утверждениями и отвечать искренне.

Опросник диагностики уровня эмпатических способностей В. В. Бойко

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности, способности.
2. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным.
3. Я больше верю доводам своего рассудка, чем интуиции.
4. Я считаю вполне уместным для себя интересоваться домашними проблемами сослуживцев.
5. Я могу легко войти в доверие к человеку, если потребуется.
6. Обычно я с первой же встречи угадываю «родственную душу» в новом человеке.
7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, работе, политике со случайными попутчиками в поезде, самолете.
8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то угнетены.
9. Моя интуиция – более надежное средство понимания окружающих, чем знания или опыт.
10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другой личности – бестактно.
11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая того.
12. Я легко могу представить себя каким-либо животным, ощутить его повадки и состояния.
13. Я редко рассуждаю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.
14. Я редко принимаю близко к сердцу проблемы своих друзей.
15. Обычно за несколько дней я чувствую: что-то должно случиться с близким мне человеком, и ожидания оправдываются.
16. В общении с деловыми партнерами обычно стараюсь избегать разговоров о личном.
17. Иногда близкие упрекают меня в черствости, невнимании к ним.
18. Мне легко удастся копировать интонацию, мимику людей, подражая им.
19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.
20. Чужой смех обычно заражает меня.

21. Часто, действуя наугад, я, тем не менее, нахожу правильный подход к человеку.
22. Плакать от счастья глупо.
23. Я способен полностью слиться с любимым человеком, как бы растворившись в нем.
24. Мне редко встречались люди, которых я понимал бы без лишних слов.
25. Я невольно или из любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних людей.
26. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг меня волнуются.
27. Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его, «разложив по полочкам».
28. Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов семьи.
29. Мне было бы трудно задушевно, доверительно беседовать с настороженным, замкнутым человеком.
30. У меня творческая натура – поэтическая, художественная, артистичная.
31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых знакомых.
32. Я расстраиваюсь, если вижу плачущего человека.
33. Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.
34. Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю перевести разговор на другую тему.
35. Если я вижу, что у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от расспросов.
36. Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей.

Тест Кэттелла

Характер – совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающаяся и проявляющаяся в деятельности и общении, обуславливая типичные для нее способы поведения.

Наиболее универсальным, практичным, дающим многогранную информацию об индивидуальности личности является многофакторный опросник (тест) Р. Б. Кэттелла. Он используется в психологической практике с 1949 года и по сей день во всех ситуациях, когда необходимо знание характерологических особенностей человека. Этот тест предлагается вашему вниманию.

Инструкция:

Вам предлагается 105 утверждений, в каждом из которых дается 3 варианта ответов. По каждому утверждению необходимо выбрать один из вариантов, наиболее приемлемый для вас. Форма ответов (на отдельном листе): 1-а, 2-б, 3-в и так далее.

Опросник

1. Я думаю, что моя память сейчас лучше, чем была раньше:
а) да; б) трудно сказать; в) нет.
2. Я вполне мог бы жить один, вдали от людей:
а) да; б) иногда; в) нет.
3. Если бы я сказал, что небо находится «внизу» и что зимой «жарко», я должен был бы назвать преступника:
а) бандитом; б) святым; в) тучей.
4. Когда я ложусь спать, я:
а) засыпаю быстро; б) нечто среднее; в) засыпаю с трудом.
5. Если бы я вел машину по дороге, где много других автомобилей, я бы предпочел:
а) пропустить вперед большинство машин; б) не знаю;
в) обогнать все идущие впереди машины.
6. В компании я предоставляю другим шутить и рассказывать всякие истории:
а) да; б) трудно сказать; в) нет.
7. Мне важно, чтобы во всем, что меня окружает, не было беспорядка:
а) верно; б) трудно сказать; в) неверно.
8. Большинство людей, с которыми я бываю в компаниях, несомненно, рады меня видеть:
а) да; б) иногда; в) нет.
9. Я бы скорее занимался:
а) фехтованием и танцами; б) затрудняюсь сказать;

в) борьбой и баскетболом.

10. Меня забавляет то, что люди делают совсем не похожее на то, что они потом рассказывают об этом:

а) да; б) иногда; в) нет.

11. Читая о каком-либо происшествии, я интересуюсь всеми подробностями:

а) всегда; б) иногда; в) редко.

12. Когда друзья подшучивают надо мной, я обычно смеюсь вместе со всеми и вовсе не обижаюсь:

а) верно; б) не знаю; в) неверно.

13. Если мне кто-нибудь нагрубит, я могу быстро забыть об этом:

а) верно; б) не знаю; в) неверно.

14. Мне больше нравится придумывать новые способы в выполнении какой-либо работы, чем придерживаться истинных приемов:

а) верно; б) не знаю; в) неверно.

15. Когда я планирую что-нибудь, я предпочитаю делать это самостоятельно без чьей-либо помощи:

а) верно; б) иногда; в) неверно.

16. Я думаю, что я менее чувствительный и легко возбудимый, чем большинство людей:

а) верно; б) затрудняюсь ответить; в) неверно.

17. Меня раздражают люди, которые не могут быстро принимать решения:

а) верно; б) не знаю; в) неверно.

18. Иногда, хотя и кратковременно, у меня возникало чувство раздражения по отношению к моим родителям:

а) да; б) не знаю; в) нет.

19. Я скорее раскрыл бы свои сокровенные мысли:

а) моим хорошим друзьям; б) не знаю; в) в своем дневнике.

20. Я думаю, что слово, противоположное по смыслу противоположности слова «неточный» – это:

а) небрежный; б) тщательный; в) приблизительный.

21. У меня всегда хватает энергии, когда мне это необходимо:

а) да; б) трудно сказать; в) нет.

22. Меня больше раздражают люди, которые:

а) своими грубыми шутками вгоняют людей в краску;

- б) затрудняюсь ответить;
в) создают неудобства для меня, опаздывая на условленную встречу.
23. Мне очень нравится приглашать гостей и развлекать их:
а) верно; б) не знаю; в) неверно.
24. Я думаю, что:
а) не все надо делать одинаково тщательно;
б) затрудняюсь сказать;
в) любую работу следует выполнять тщательно, если вы за нее взялись.
25. Мне всегда приходится преодолевать смущение:
а) да; б) возможно; в) нет.
26. Мои друзья чаще:
а) советуются со мной; б) делают и то, и другое поровну;
в) дают мне советы.
27. Если приятель обманывает меня в мелочах, я скорее предпочитаю сделать вид, что не заметил этого, чем разоблачить его:
а) да; б) иногда; в) нет.
28. Мне нравится друг:
а) интересы которого имеют деловой и практический характер;
б) не знаю;
в) который отличается глубоко продуманными взглядами на жизнь.
29. Я не могу равнодушно слушать, когда другие люди высказывают идеи, противоположные тем, в которые я глубоко верю:
а) верно; б) затрудняюсь ответить; в) неверно.
30. Меня волнуют мои прошлые поступки и ошибки:
а) да; б) не знаю; в) нет.
31. Если бы я одинаково хорошо умел делать и то, и другое, я бы предпочел:
а) играть в шахматы; б) трудно сказать; в) играть в городки.
32. Мне нравятся общительные компанейские люди:
а) да; б) не знаю; в) нет.
33. Я настолько осторожен и практичен, что со мной случается меньше неприятных неожиданностей, чем с другими людьми:
а) да; б) трудно сказать; в) нет.
34. Я могу забыть о своих обязанностях, когда мне это необходимо:

а) да; б) иногда; в) нет.

35. Мне бывает трудно признать, что я не прав:

а) да; б) иногда; в) нет.

36. На предприятии мне было бы интереснее:

а) работать с машинами и механизмами и участвовать в основном производстве; б) трудно сказать;

в) беседовать с людьми, занимаясь общественной работой.

37. Какое слово не связано с двумя другими:

а) кошка; б) нет; в) серая.

38. То, что в некоторой степени отвлекает мое внимание:

а) раздражает меня; б) нечто среднее;

в) не беспокоит меня совершенно.

39. Если бы у меня было много денег, то я:

а) позаботился бы о том, чтобы не вызвать к себе зависти;

б) не знаю; в) жил, не стесняя себя ни в чем.

40. Худшее наказание для меня:

а) тяжелая работа; б) не знаю;

в) быть запертым в одиночестве.

41. Люди должны больше, чем они делают сейчас, требовать соблюдения законов морали:

а) да; б) иногда; в) нет.

42. Мне говорили, что ребенком я был:

а) спокойным и любил оставаться один; б) не знаю;

в) живым и подвижным.

43. Мне нравилась бы практическая повседневная работа с различными установками и машинами:

а) да; б) не знаю; в) нет.

44. Я думаю, что большинство свидетелей говорит правду, даже если это нелегко для них:

а) да; б) трудно сказать; в) нет.

45. Иногда я не решаюсь проводить в жизнь идеи, потому что они кажутся мне неосуществимыми:

а) верно; б) затрудняюсь ответить; в) неверно.

46. Я стараюсь смеяться над шутками не так громко, как это делает большинство людей:

а) верно; б) не знаю; в) неверно.

47. Я никогда не чувствую себя таким несчастным, что хочется плакать:

а) верно; б) не знаю; в) неверно.

48. В музыке я наслаждаюсь:

а) маршами в исполнении военных оркестров; б) не знаю;
в) скрипичными соло.

49. Я бы скорее предпочел провести два летних месяца:

а) в деревне с одним или двумя друзьями;
б) затрудняюсь ответить;
в) возглавляя группу в туристическом лагере.

50. Усилия, затраченные на составление планов:

а) никогда нелишни; б) трудно сказать; в) не стоят этого.

51. Необдуманые поступки и высказывания моих приятелей в мой адрес не огорчают меня:

а) верно; б) не знаю; в) неверно.

52. Когда мне все удастся, я нахожу эти дела легкими:

а) всегда; б) иногда; в) редко.

53. Я предпочел бы работать:

а) в учреждении, где мне пришлось бы руководить людьми и все время быть среди них; б) затрудняюсь ответить;
в) архитектором, который в тихой комнате разрабатывает свой проект.

54. Дом так относится к комнате, как дерево к:

а) лесу; б) растению; в) листу.

55. То, что я делаю, у меня получается:

а) редко; б) иногда; в) часто.

56. В большинстве дел я:

а) предпочитаю рискнуть; б) не знаю;
в) предпочитаю действовать наверняка.

57. Вероятно, некоторые люди считают, что я слишком много говорю:

а) скорее всего так; б) не знаю; в) думаю, что нет.

58. Мне больше всего нравится человек:

а) большого ума, будь он даже ненадежен и непостоянен;
б) трудно сказать; в) со средними способностями, но зато умеющий противостоять всяким соблазнам.

59. Я принимаю решения:

а) быстрее, чем многие люди; б) не знаю;
в) медленнее, чем большинство людей.

60. На меня большое впечатление производят:

- а) мастерство и изящество; б) трудно сказать;
в) сила и мощь.

61. Я считаю, что я человек, склонный к сотрудничеству:

- а) да; б) нечто среднее; в) нет.

62. Мне больше нравится разговаривать с людьми изысканными, утонченными, чем с откровенными и прямыми:

- а) да; б) не знаю; в) нет.

63. Я предпочитаю:

- а) решать вопросы, касающиеся меня, сам;
б) затрудняюсь ответить;
в) советоваться с друзьями.

64. Если человек не сразу отвечает мне после того, как я что-нибудь сказал ему, то чувствую, что, должно быть, сказал какую-нибудь глупость:

- а) верно; б) не знаю; в) неверно.

65. В школьные годы я больше всего получил знаний:

- а) на уроках; б) трудно сказать; в) читая книги.

66. Я избегаю общественной работы и связанной с этим ответственности:

- а) верно; б) иногда; в) неверно.

67. Когда вопрос, который надо решить, очень труден и требует от меня много усилий, я стараюсь:

- а) заняться другим вопросом; б) затрудняюсь ответить;
в) еще раз попытаться решить этот вопрос.

68. У меня возникают сильные эмоции: тревога, гнев, приступы смеха и так далее, без определенных причин:

- а) верно; б) не знаю; в) нет.

69. Иногда я соображаю хуже, чем обычно:

- а) верно; б) не знаю; в) нет.

70. Мне приятно сделать человеку одолжение, согласившись назначить встречу с ним на время, удобное ему, даже если это немного неудобно для меня:

- а) верно; б) не знаю; в) неверно.

71. Я думаю, что правильное число, которое должно продолжить ряд 1, 2, 3, 6, 5, ... – будет:

- а) 10; б) 5; в) 7.

72. Иногда у меня бывают непродолжительные приступы тошноты и головокружения без определенной причины:

а) да; б) не знаю; в) нет.

73. Я предпочитаю скорее отказаться от своего заказа, чем доставить официантке лишнее беспокойство:

а) да; б) иногда; в) нет.

74. Я живу сегодняшнем днем в большей степени, чем другие люди:

а) верно; б) трудно сказать; в) неверно.

75. На вечеринке мне нравится:

а) принимать участие в интересной беседе;

б) затрудняюсь ответить;

в) смотреть, как люди отдыхают, и просто отдыхать самому.

76. Я высказываю свое мнение независимо от того, сколько людей его могут услышать:

а) да; б) иногда; в) нет.

77. Если бы я мог перенестись в прошлое, я бы больше хотел встретиться:

а) с Колумбом; б) не знаю; в) с Пушкиным.

78. Я вынужден удерживать себя от того, чтобы не улаживать чужие дела:

а) да; б) иногда; в) нет.

79. Работая в магазине, я предпочел бы:

а) оформлять витрины; б) не знаю; в) быть кассиром.

80. Если люди плохо обо мне думают, я не стараюсь переубедить их, а продолжаю поступать так, как считаю нужным:

а) да; б) трудно сказать; в) нет.

81. Если я вижу, что мой старый друг холоден со мной и избегает меня, я обычно:

а) сразу же думаю: «У него плохое настроение»; б) не знаю;

в) беспокоюсь о том, какой неверный поступок я совершил.

82. Все несчастья происходят из-за людей, которые:

а) стараются во все внести изменения, хотя уже существуют удовлетворительные способы решения этих вопросов;

б) не знаю;

в) отвергают новые многообещающие положения.

83. Я получаю большое удовольствие, рассказывая местные новости:

а) да; б) иногда; в) нет.

84. Аккуратные, требовательные люди не уживаются со мной:

а) верно; б) иногда; в) нет.

85. Мне кажется, что я менее раздражительный, чем большинство людей:

а) верно; б) не так; в) неверно.

86. Я могу легче не считаться с другими, чем они со мной:

а) верно; б) иногда; в) неверно.

87. Бывает, что я все утро не хочу ни с кем разговаривать:

а) верно; б) иногда; в) никогда.

88. Если стрелки часов встречаются ровно через каждые 65 минут, отмеченных по точным часам, то эти часы:

а) отстают; б) идут правильно; в) спешат.

89. Мне бывает скучно:

а) часто; б) иногда; в) редко.

90. Люди говорят, что мне нравится делать все своим оригинальным способом:

а) верно; б) иногда; в) неверно.

91. Я считаю, что нужно избегать лишних волнений потому, что они утомительны:

а) да; б) иногда; в) нет.

92. Дома в свободное время я:

а) болтаю и отдыхаю; б) затрудняюсь ответить;

в) занимаюсь интересующими меня делами.

93. Я робко и осторожно отношусь к завоеваниям дружеских отношений с новыми людьми:

а) да; б) иногда; в) нет.

94. Я считаю, что то, что люди говорят стихами, можно так же точно выразить прозой:

а) да; б) иногда; в) нет.

95. Я подозреваю, что люди, с которыми я нахожусь в дружеских отношениях, могут оказаться отнюдь не друзьями за моей спиной:

а) да, в большинстве случаев; б) иногда; в) нет, редко.

96. Я думаю, что даже самые драматические события через год уже не оставляют в моей душе никаких следов:

а) да; б) иногда; в) нет.

97. Я думаю, что интереснее быть:

а) натуралистом и работать с растениями; б) не знаю;

в) страховым агентом.

98. Я подвержен беспричинному страху и отвращению по отношению к некоторым вещам, например, к определенным местам, животным и так далее:

а) да; б) иногда; в) нет.

99. Я люблю размышлять о том, как можно было бы улучшить мир:

а) да; б) трудно сказать; в) нет.

100. Я предпочитаю игры:

а) где надо играть в команде или иметь партнера; б) не знаю;
в) где каждый играет за себя.

101. Ночью мне снятся фантастические и нелепые сны:

а) да; б) иногда; в) нет.

102. Если я остаюсь в доме один, то через некоторое время я ощущаю тревогу и страх:

а) да; б) иногда; в) нет.

103. Я могу своим дружеским отношением ввести людей в заблуждение, хотя на самом деле они мне не нравятся:

а) да; б) иногда; в) нет.

104. Какое слово менее связано с двумя другими:

а) думать; б) видеть; в) слышать.

105. Если мать Марии является сестрой отца Александра, то кем является Александр по отношению к отцу Марии:

а) двоюродным братом; б) племянником; в) дядей.

Ключи к разделу I

Ключ к тесту «Самооценка»

Внимательно рассмотрите качества личности, выписанные вами из первого набора, и найдите среди них такие, которыми вы обладаете реально. Отметьте их. Теперь переходите ко второму набору качеств, затем к третьему и четвертому.

Обработка результатов теста

1. Подсчитайте, сколько вы нашли у себя реальных качеств (Р).

2. Подсчитайте количество идеальных качеств, выписанных вами (И), а затем вычислите их процентное отношение

$$П = Р/И \times 100 \%$$

Результаты сопоставьте с оценочной шкалой.

Психодиагностическая шкала

<i>Уровни самооценки /пол</i>	<i>Неадекватно низкий</i>	<i>Низкий</i>	<i>Ниже среднего</i>	<i>Средний</i>	<i>Выше среднего</i>	<i>Высокий</i>	<i>Неадекватно высокий</i>
<i>МУЖЧИНЫ</i>	<i>0–10</i>	<i>11–34</i>	<i>36–45</i>	<i>46–54</i>	<i>55–63</i>	<i>64–66</i>	<i>67</i>
<i>ЖЕНЩИНЫ</i>	<i>0–15</i>	<i>16–37</i>	<i>38–46</i>	<i>47–56</i>	<i>57–65</i>	<i>66–68</i>	<i>69</i>

Под влиянием оценки окружающих у личности постепенно складывается собственное отношение к себе и самооценка своей личности, а также отдельных форм своей активности: общения, поведения, деятельности, переживаний. Варианты методики самооценки содержат четыре блока качеств, каждый из которых отражает один из уровней активности личности.

Самооценка может быть **оптимальной и неоптимальной**. При **оптимальной, адекватной** самооценке субъект правильно соотносит свои возможности и способности, достаточно критически относится к себе, стремится реально смотреть на свои неудачи и успехи, старается ставить перед собой достижимые цели, которые можно осуществить на деле. К оценке достигнутого он подходит не только со своими мерками, но и старается предвидеть, как к этому отнесутся другие люди: товарищи по работе и близкие.

К оптимальной относятся самооценки «высокий уровень» и «выше среднего уровня» (человек заслуженно ценит, уважает себя, доволен собой), а также «средний уровень» (человек уважает себя, но знает свои слабые стороны и стремится к самосовершенствованию, саморазвитию). Но самооценка может быть и неоптимальной – чрезмерно завышенной или слишком заниженной.

На основе неадекватно **завышенной** самооценки у человека возникает неправильное представление о себе, идеализированный образ своей личности и возможностей, своей ценности для окружающих, для общего дела. В таких случаях человек идет на игнорирование неудач ради сохранения привычной высокой оценки самого себя, своих поступков и дел.

Неуспех предстает как следствие чьих-то козней или неблагоприятно сложившихся обстоятельств, ни в коей мере не зависящих от действий самой личности.

Человек с завышенной неадекватной самооценкой не желает признавать, что все это — следствие собственных ошибок, лени, недостатка знаний, способностей или неправильного поведения.

Самооценка может быть и **заниженной**, т. е. ниже реальных возможностей личности. Обычно это приводит к неуверенности в себе, робости и отсутствию дерзаний, невозможности реализовать свои способности. Такие люди не ставят перед собой труднодостижимые цели, ограничиваются решением обыденных задач, слишком критичны к себе.

Лица с завышенной и заниженной самооценкой выступают причиной конфликтов. При завышенной самооценке конфликты возникают из-за пренебрежительного отношения к другим людям и неуважительного обращения с ними, слишком резких и необоснованных высказываний в их адрес, нетерпимости к чужому мнению, проявлению высокомерия и зазнайства. Низкая критичность к себе мешает им даже заметить, как они оскорбляют других высокомерием и непререкаемостью суждений.

При заниженной самооценке конфликты могут возникать из-за чрезмерной критичности этих людей. Они очень требовательны к себе и еще более требовательны к другим, не прощают ни одного промаха или ошибки, склонны постоянно подчеркивать недостатки других.

Обработка данных диагностики по методике Бойко

Обработка данных. Подсчитывается число правильных ответов (соответствующих «ключу») по каждой шкале, а затем определяется суммарная оценка:

1. *Рациональный канал эмпатии:* +1, +7, -13, +19, +25, -31;
2. *Эмоциональный канал эмпатии:* -2, +8, -14, +20, -26, +32;
3. *Интуитивный канал эмпатии:* -3, +9, +15, +21, +27, -33;
4. *Установки, способствующие эмпатии:* +4, -10, -16, -22, -28, -34;
5. *Проникающая способность в эмпатии:* +5, -11, -17, -23, -29, -35;
6. *Идентификация в эмпатии:* +6, +12, +18, -24, +30, -36.

Интерпретация результатов. Анализируются показатели отдельных шкал и общая суммарная оценка уровня эмпатии. Оценки на каждой шкале могут варьироваться от 0 до 6 баллов и указывают на значимость конкретного параметра в структуре эмпатии.

Рациональный канал эмпатии характеризует направленность внимания, восприятия и мышления эмпатирующего на сущность любого другого человека – на его состояние, проблемы, поведение. Это спонтанный интерес к другому, открывающий шлюзы эмоционального и интуитивного отражения партнера. В рациональном компоненте эмпатии не следует искать логику или мотивацию интереса к другому. Партнер привлекает внимание своей бытийностью, что позволяет эмпатирующему непредвзято выявлять его сущность.

Эмоциональный канал эмпатии. Фиксируется способность эмпатирующего входить в эмоциональный резонанс с окружающими – сопереживать, соучаствовать. Эмоциональная отзывчивость в данном случае становится средством «вхождения» в энергетическое поле партнера. Понять его внутренний мир, прогнозировать поведение и эффективно воздействовать возможно только в том случае, если произошла энергетическая подстройка к эмпатируемому. Соучастие и сопереживание выполняют роль связующего звена, проводника от эмпатирующего к эмпатируемому и обратно.

Интуитивный канал эмпатии. Балльная оценка свидетельствует о способности респондента видеть поведение партнеров, действовать в условиях дефицита исходной информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. На уровне интуиции замыкаются и обобщаются различные сведения о партнерах. Интуиция, надо полагать, менее зависит от оценочных стереотипов, чем осмысленное восприятие партнеров.

Установки, способствующие или препятствующие эмпатии, соответственно, облегчают или затрудняют действие всех эмпатических каналов. Эффективность эмпатии, вероятно, снижается, если человек старается избегать личных контактов, считает неуместным проявлять любопытство к другой личности, убедил себя спокойно относиться к переживаниям и проблемам окружающих. Подобные умонастроения резко ограничивают диапазон эмоцио-

нальной отзывчивости и эмпатического восприятия. Напротив, различные каналы эмпатии действуют активнее и надежнее, если нет препятствий со стороны установок личности.

Проникающая способность в эмпатии расценивается как важное коммуникативное свойство человека, позволяющее создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности. Каждый из нас своим поведением и отношением к партнерам способствует информационно-энергетическому обмену или препятствует ему. Расслабление партнера содействует эмпатии, а атмосфера напряженности, неестественности, подозрительности препятствует раскрытию и эмпатическому постижению.

Идентификация – еще одно неперемное условие успешной эмпатии. Это умение понять другого на основе сопереживаний, постановки себя на место партнера. В основе идентификации легкость, подвижность и гибкость эмоций, способность к подражанию.

Шкальные оценки выполняют вспомогательную роль в интерпретации основного показателя – уровня эмпатии. Суммарный показатель теоретически может изменяться в пределах от 0 до 36 баллов. По предварительным данным, можно считать:

30 баллов и выше – очень высокий уровень эмпатии;
29-22 – средний; 21-15 – заниженный;
менее 14 баллов – очень низкий.

Обработка данных диагностики по опроснику Кэттелла.

Подсчитайте сумму баллов, которую вы набрали по каждому фактору. Ниже приводятся номера вопросов, характеризующих факторы и баллы, соответствующие вариантам ответов на каждый вопрос. Отсутствующим вариантам ответов присваивается 0 баллов.

Подсчитав, сколько баллов Вы набрали по каждому фактору отдельно, переведите их в трехбалльную шкалу по схеме:

0 3 6 8	0 5 10 14
Фактор 2 [----]----[----]	Фактор 17 [----]----[----]
1 2 3	1 2 3
0 3 8 12	
Все остальные факторы [----]----[----]	
1 2 3	

Ключ к опроснику Кэттелла

Фактор	Вопрос / Балл							Max
1	2 Б-1 В-2	19 А-2 Б-1	36 Б-1 В-2	53 А-2 Б-1	70 А-2 Б-1	87 Б-1 В-2		12
2	3 Б-1	20 В-1	37 Б-1	54 В-1	71 А-1	88 В-1	104 А-1 105 Б-1	8
3	4 А-2 Б-1	21 А-2 Б-1	38 Б-1 В-2	55 А-2 Б-1	72 Б-1 В-2	89 Б-1 В-2		12
4	5 Б-1 В-2	22 Б-1 В-2	39 Б-1 В-2	56 А-2 Б-1	73 Б-1 В-2	90 А-2 Б-1		12
5	6 Б-1 В-2	23 А-2 Б-1	40 Б-1 В-2	57 А-2 Б-1	74 А-2 Б-1	91 Б-1 В-2		12
6	7 А-2 Б-1	24 Б-1 В-2	41 А-2 Б-1	58 Б-1 В-2	75 А-2 Б-1	92 Б-1 В-2		12
7	8 А-2 Б-1	25 Б-1 В-2	42 Б-1 В-2	59 А-2 Б-1	76 А-2 Б-1	93 Б-1 В-2		12
8	9 А-2 Б-1	26 А-2 Б-1	43 Б-1 В-2	60 А-2 Б-1	77 Б-1 В-2	94 Б-1 В-2		12
9	10 А-2 Б-1	27 Б-1 В-2	44 Б-1 В-2	61 Б-1 В-2	78 А-2 Б-1	95 А-2 Б-1		12
10	11 Б-1 В-2	28 Б-1 В-2	45 А-2 Б-1	62 А-2 Б-1	79 А-2 Б-1	96 Б-1 В-2		12
11	12 Б-1 В-2	29 А-2 Б-1	46 А-2 Б-1	63 А-2 Б-1	80 Б-1 В-2	97 Б-1 В-2		12
12	13 Б-1 В-2	30 А-2 Б-1	47 Б-1 В-2	64 А-2 Б-1	81 Б-1 В-2	98 А-2 Б-1		12
13	14 А-2 Б-1	31 А-2 Б-1	48 Б-1 В-2	65 Б-1 В-2	82 Б-1 В-2	99 А-2 Б-1		12
14	15 А-2 Б-1	32 Б-1 В-2	49 А-2 Б-1	66 А-2 Б-1	83 Б-1 В-2	100 Б-1 В-2		12
15	16 А-2 Б-1	33 А-2 Б-1	50 А-2 Б-1	67 Б-1 В-2	84 Б-1 В-2	101 Б-1 В-2		12
16	17 А-2 Б-1	34 Б-1 В-2	51 Б-1 В-2	68 А-2 Б-1	85 Б-1 В-2	102 А-2 Б-1		12
17	1 А-2 Б-1	18 Б-1 В-2	35 Б-1 В-2	52 А-2 Б-1	69 Б-1 В-2	86 Б-1 В-2	103 Б-1 В-2	14

Вы протестировались по опроснику Р. Кэттелла. Подсчитали количество набранных баллов по каждому фактору. Ниже

приводится расшифровка факторов. Прочтите только то, что касается вас. Если есть желание, сделайте соответствующие записи. Таким образом, вы составите свой «психологический портрет», который не оставит вас равнодушным и заставит задуматься над своим характером.

Интеллектуальные качества (качества ума)

Фактор «2» – общий показатель интеллекта.

1 балл. По результатам ответов (если вы были искренни) вы испытываете трудности в обучении: усвоение нового идет медленно, не всегда хватает сообразительности, легче воспринимать конкретные понятия, чем абстрактные. Вы не можете похвастаться широтой интеллектуальных интересов.

Преодолевать трудности в обучении можно только волевыми усилиями. Посмотрите, какие результаты по факторам 3 и 15.

2 балла. Несмотря на то, что общий показатель вашего интеллекта на уровне большинства, советуем подумать об этом. Интеллект в ваших собственных руках. Не забывайте, что эрудиция – это один из показателей интеллекта, а уж ваша эрудиция определенно зависит только от вас. Помните, интеллект развивается в познавательной деятельности. Желаем успеха!

3 балла. У вас хорошие способности к обучению, вы быстро схватываете новое, сообразительны, не испытываете затруднения при усвоении абстрактного материала. У вас широкие интеллектуальные интересы, в познании нового вы упорны и настойчивы.

Фактор «10» – творческий потенциал (мечтательность – практичность).

1 балл. Вы человек практичный, добросовестный, хорошо разбираетесь в житейских вещах, трезво оцениваете обстоятельства и людей. Однако вам свойственна излишняя внимательность к мелочам, вам часто не хватает воображения и находчивости. Вас раздражают люди рассеянные и неорганизованные, что может стать причиной конфликтов.

2 балла. Вы человек практичный, добросовестный, хорошо разбираетесь в житейских вещах. Однако в неожиданных ситуациях вам не хватает воображения и находчивости. Посмотрите

результаты по факторам 2 и 13. Если там хорошие показатели, значит вы просто сформировали у себя «леность ума».

3 балла. Вы человек с богатым воображением, мечтательный, немного рассеянный. Вы часто далеки от повседневных дел и обязанностей. Вас не очень волнует, чем заняты все, вы погружены в свой внутренний мир, часто летаете в облаках. У вас собственная манера поведения. Эти черты отличают творчески одаренных людей, независимо от рода деятельности. Однако у вас могут возникнуть трудности в общении с людьми реалистичными, настроенными на решение практических задач, требующих четкого выполнения принятых правил, инструкций и тому подобное.

Фактор «13» – аналитичность мышления (консерватизм – радикализм).

1 балл. Вы уважаете принципы и традиции, выработанные старшими поколениями и не стремитесь подвергнуть их проверке или изменить. Вы не любите перемен, все новое принимаете в штыки. В вашем возрасте это опасно. Подумайте: консерваторами не рождаются, ими становятся. В деловом отношении у вас могут возникнуть конфликтные отношения с людьми, подвергающими сомнению уважаемые вами правила и традиции, стремящимися к изменению сложившегося порядка.

2 балла. Аналитичность мышления у вас сформирована на уровне большинства, то есть на среднем. Посмотрите формулу вашего темперамента. Если вы «холерический тип» (то есть преобладает холерик или сангвиник), значит не были реализованы задатки, но еще не все потеряно. Помните, все интеллектуальные свойства развиваются в познавательной деятельности.

3 балла. У вас разнообразные интеллектуальные интересы, вы стремитесь быть хорошо информированным по всем вопросам, но никакую информацию не принимаете на веру, стараетесь все проанализировать, понять. Легко меняете свою точку зрения, спокойно воспринимаете новые идеи. Для вас характерны критичность мышления, терпимость к противоречиям и неясностям.

Эмоционально-волевые качества

Фактор «3» – эмоциональная устойчивость (умение владеть своим настроением).

1 балл. Вы очень плохо контролируете свои эмоции, не способны выразить их в социально допустимой форме, склонны поддаваться импульсивным влечениям. У вас могут возникнуть трудности в общении в связи с тем, что вашу эмоциональность окружающие могут расценить как капризность, безответственность, невыдержанность. Задумайтесь над тем, что низкая эмоциональная устойчивость является наиболее общей для всех патологических отклонений: неврозов, психопатии, алкоголизма и тому подобное.

2 балла. Для вашего возраста вы неплохо владеете эмоциями. Безусловно, темперамент влияет на эмоциональную устойчивость, но определяющую роль играют волевые усилия. С возрастом вы осознаете требования действительности и станете эмоционально зрелым.

3 балла. Вас можно назвать эмоционально зрелым, смело смотрящим в лицо фактам. Вы спокойны, уверены в себе, постоянны в своих планах и привязанностях, не поддаетесь случайным колебаниям настроения, хорошо осознаете требования действительности, не скрываете от себя собственных недостатков, не расстраиваетесь по пустякам.

Фактор «6» – социальная ответственность, организованность.

1 балл. Извините нас, но мы вынуждены сказать вам неприятные вещи (помните, что в основу положены **ваши** ответы!). Вы склонны к непостоянству, легко бросаете начатое дело, часто бываете ленивы и недобросовестны, а значит и безответственны, чувствуете себя свободным от моральных ценностей, ради собственной выгоды способны пойти на обман. Проанализируйте внимательно все сказанное нами, если признаете за собой такие грехи, постарайтесь избавиться от них. Все зависит от вас. В противном случае конфликты неизбежны.

Низкие оценки бывают у асоциальных психопатов, правонарушителей, лиц с низкими моральными качествами.

2 балла. Чувство ответственности и добросовестности у вас пока не на высоте, но и легкомысленным вас не назовешь. Будем

надеться, что это – издержки возраста. Постарайтесь поработать над собою в этом плане. Помните: ответственными не рождаются. Посмотрите результат по фактору 15. Может, низок самоконтроль?

3 балла. У вас ярко выражено чувство долга. Вы точны и аккуратны в делах, любите порядок во всем, сознательны. У вас высокий самоконтроль (фактор 15), если нет, значит вы неискренни в ответах. Вы человек совестливый и высоко моральный. Принятых правил придерживаетесь не потому, что это выгодно, а потому, что не можете поступить иначе. Конфликты, с которыми вы, возможно, сталкиваетесь, связаны, скорее всего, с тем, что не все разделяют ваши взгляды на жизнь.

Фактор «8» – жесткость, черствость по отношению к людям.

1 балл. Вас можно назвать мужественным, даже суровым, практичным и реалистичным. К жизни вы подходите с логической меркой, больше верите рассудку, чем чувствам. В результате совокупности таких свойств наблюдается некоторая черствость по отношению к окружающим. Таких людей называют «толстокожими». Они бывают слишком категоричны в суждениях или даже циничны.

2 балла. У вас нормальное, благожелательное отношения к людям.

3 балла. Вам свойственны мягкость характера, утонченность восприятия мира. Это присуще артистическим натурам. Можно сказать, что у вас развита способность к сочувствию, сопереживанию и пониманию других людей. Это «художественный» тип личности, воспринимается окружающими как «тонкокожесть».

Фактор высок у художников, артистов, музыкантов.

Фактор «12» – уверенность в себе.

1 балл. Вы уверены в себе, спокойны и невозмутимы, нечувствительны к замечаниям и упрекам окружающих. Уверенность в своих силах способствует успеху в решении многих жизненных проблем, но невнимание к оценкам окружающих может вызвать недоверие и антипатию.

2 балла. У вас правильная самооценка. В силу этого вы уверены в своих возможностях, живо откликаетесь на все происходящие события, в обществе чувствуете себя уверенно.

3 балла. В вашем настроении доминирует тревожность. Вы часто бываете чем-то озабочены, подавлены. Вас мучают дурные предчувствия. Склонны к самоупрекам. В обществе чувствуете себя неуютно, держитесь излишне скромно и замкнуто. Возможно, вы недооцениваете свои достоинства (знания, способности и тому подобное)?

Фактор «15» – самоконтроль.

Этот фактор наиболее важен для прогноза успешности в профессиональной деятельности.

1 балл. Придется выслушать неприятные вещи. Вас не назовешь человеком с сильной волей, часто ваша деятельность хаотична, вы можете бросить дело, не доведя его до конца. Отсутствие самоконтроля лишит вас успеха в профессиональной деятельности. Есть над чем подумать!

2 балла. Самоконтроль у вас на среднем уровне. В вашем возрасте не надо паниковать, однако примите к сведению совет поработать над собою в этом плане, так как самоконтроль – надежный спутник профессионального успеха.

3 балла. Вы человек организованный, умеете контролировать свои эмоции и поведение, умеете преодолевать препятствия, не разбрасываетесь, начатое дело доводите до конца. Осознаете социальные требования и стараетесь их выполнять.

Коммуникативные качества

Фактор «1» – общительность (потребность в общении).

1 балл. Вы – «интроверт», то есть необщительный, замкнутый, предпочитаете сохранять дистанцию в общении. Слабо интересуетесь жизнью окружающих, чуждаются людей, стараетесь работать один, предпочитаете «общаться» с книгами. Общительные люди могут воспринимать вас как человека скрытого. В связи с этим могут возникнуть еще большие проблемы в общении.

2 балла. Вы «амбоверт». Вас не назовешь слишком общительным, но и замкнутым тоже. В общении с людьми вы естественны и непринужденны, сотрудничество с ними вас не пугает. Что касается профессиональной деятельности, то вы одинаково хорошо будете чувствовать себя, работая как индивидуально, так и в коллективе.

3 балла. Для вас характерны богатство и яркость эмоциональных проявлений, естественность и непринужденность поведения, готовность к сотрудничеству, открытость. Но если вам свойственны сильные перепады настроения, то у вас могут возникнуть трудности в общении, связанные с тем, что замкнутые люди будут воспринимать вас как человека слишком беспечного и ненадежного.

Фактор «4» – доминантность (властность).

1 балл. Вы покорно следуете за более сильным, часто не верите в себя и свои способности, не умеете отстаивать свою точку зрения, застенчивы. Вам необходимо держаться более независимо и смело. Знайте, что пассивность является частью многих невротических состояний.

2 балла. Это лучший вариант по этому фактору, так как вы хорошо понимаете, где уступить, а где настоять на своем; где нужно говорить, а где промолчать. Вы уживчивы в коллективе. Вам легко будет работать с людьми.

3 балла. Вы человек властный, стремитесь к полной независимости, игнорируете социальные условности и авторитеты. Действуете смело, энергично и активно. Живете своими собственными законами, агрессивно отстаиваете свои права на самостоятельность и требуете проявления самостоятельности от окружающих. В конфликтах зачастую обвиняете других. Эти качества могут привести к тому, что окружающие будут воспринимать вас как человека конфликтного, бесцеремонного и хвастливого. Возможно, вам следует держаться в коллективе более тактично и доброжелательно, особенно по отношению к робким и неуверенным в себе людям.

Фактор «5» – сдержанность (озабоченность – беспечность).

1 балл. Человек вы сдержанный, иногда склонны все усложнять, ко всему подходите слишком серьезно и осторожно. При наличии таких свойств вас часто беспокоит будущее, более того, вы ждете от него неудач и готовитесь к защите от них. Чрезмерная осторожность может помешать вам в достижении своих целей.

2 балла. Вам можно позавидовать: вы хорошо владеете своими эмоциями, не принимаете скоропалительных решений, ра-

зумны в оценке событий, уравновешены в отношениях с людьми.

3 балла. Вы человек бодрый, активный, беспечный, легко воспринимаете жизнь. Живете, не задумываясь серьезно над событиями, верите в удачу и свою звезду, не заботитесь о будущем, строите жизнь по принципу «авось пронесет».

Фактор «7» – социальная активность, смелость (смелость – робость).

Фактор связан с чувствительностью вегетативной нервной системы к угрозе.

1 балл. Вы человек застенчивый, робкий, предпочитаете находиться в тени. Вас тревожит не всегда обоснованное чувство собственной неполноценности. Скорее всего, вы переоцениваете вероятность грозящих вам неудач. Возможно, это связано с тем, что у вас сверхчувствительная нервная система. Вы медлительны, сдержанны в выражении своих чувств, не любите работать в контакте с людьми, предпочитаете двух близких друзей вместо большой компании.

2 балла. Вы в меру активны, чаще предпочитаете действовать, а не смотреть со стороны. Неплохо для вашей возрастной категории. Надеемся, что с годами вы будете более решительны, смелы в поступках. Это качество зависит от темперамента, но не настолько, чтобы им не управлять.

3 балла. Вы смелы, решительны, склонны к риску и острым ощущениям, способны выдержать большие нагрузки. Не теряетесь при столкновении с неожиданными обстоятельствами, о неудачах быстро забываете, не делая надлежащих выводов. В группе обычно лидер. Однако не нужно забывать, что у людей с высоким показателем по этому фактору выше, чем у других, наблюдаются сердечные заболевания, что связано с большой эмоциональной активностью.

Фактор «9» – уживчивость в коллективе (подозрительность – доверчивость).

1 балл. Вы уживчивый человек. К людям относитесь доброжелательно, всех считаете добрыми, хорошими, откровенно рассказываете о себе даже малознакомым людям, доверчивы, искренне заботитесь о друзьях, бескорыстны, независтливы. Окружающие ценят это и хорошо к вам относятся. Однако излишняя

уступчивость и доверчивость могут породить чувство собственной незначительности. Это может негативно сказаться на отношениях с другими. Люди ценят умение человека отстаивать свое «Я», не задевая интересов других, равно как и уважительное отношение к себе.

2 балла. Вы обладаете комплексом свойств, которые позволяют вам поддерживать нормальные взаимоотношения в коллективе: доброжелательны к людям, независтливы, уступчивы, заботливы в меру.

3 балла. Вы часто подходите к людям с предубеждением, настороженно, ожидаете подвоха, не доверяете даже друзьям. Настойчивы, раздражительны, не терпите конкуренции. В силу этого с трудом уживаетесь в коллективе. Имеете высокий уровень тревожности. Вам нужно более терпимо и внимательно относиться к другим.

Фактор «11» – прямолинейность (наивность – проницательность).

1 балл. Вы слишком прямолинейны. В поведении естественны и непосредственны, лишены социальной ловкости. В силу этих свойств иногда выглядите наивным, открытым, все принимаете на веру, не умеете хитрить. Трудности в общении могут возникнуть в связи с тем, что прямота, непосредственность и откровенность могут быть восприняты окружающими как непочтительность, бестактность и грубость. Низкие оценки по данному фактору бывают чаще у мужчин.

2 балла. Очевидно, в вашем темпераменте преобладают сангвиник и флегматик. Если нет, значит вы получили хорошее воспитание. Поблагодарите за это своих родителей.

3 балла. Вы – дипломат. В общении мягки, вежливы, следите за своей речью и манерами. Вы человек расчетливый, проницательный, умеете вести себя холодно и рационально, не поддаваясь эмоциональным порывам, сознательно придерживаясь принятых правил поведения. Вы честолюбивы, склонны к самоанализу, интригам, утонченному коварству, избегаете необдуманных действий. Эти черты способствуют решению многих жизненных проблем. Однако сдержанная манера поведения, стремление «срезать углы» в конфликтных ситуациях могут стать причиной

того, что окружающие будут воспринимать вас как человека чересчур расчетливого, осторожного и неискреннего.

Фактор «14» – конформизм (самостоятельность – зависимость от группы).

Конформизм – приспособленчество, пассивное принятие существующего порядка вещей, господствующих мнений.

1 балл. Вы – конформист. Вам явно не хватает самостоятельности, и поэтому вы часто бываете зависимы от других. Вы склонны работать и принимать решения вместе с другими людьми. Поддержка и одобрение окружающих – для вас во многом решающий фактор. У вас отсутствуют инициатива и смелость в выборе собственной линии поведения. Это будет мешать вам в работе, думайте над этим и помните: самостоятельными не рождаются.

2 балла. Для своего возраста вы самостоятельны. Нельзя сказать, что вы совсем не нуждаетесь в одобрении и поддержке, однако вы достаточно независимы.

3 балла. Вы – нонконформист, трудно идете на компромиссы. Вы человек независимый и самостоятельный. Вы предпочитаете принимать решения, действовать и нести ответственность самостоятельно, независимо от кого бы то ни было. Общественное мнение вас не волнует. Вам кажется, что вы не нуждаетесь в поддержке или сочувствии, что со всеми трудностями способны справиться сами.

Фактор «16» – напряженность в удовлетворении своих потребностей (напряженность – расслабленность).

1 балл. Вы – человек невозмутимый, спокойный, расслабленный. В некоторых ситуациях слишком пассивны и инертны. Обычно удовлетворены любым положением дел, не стремитесь к достижениям и переменам. Вам свойственна лень и излишняя удовлетворенность. Вы – «плывете по течению».

2 балла. Вы расходуете свои жизненные силы согласно своей возрастной категории. Это подтверждает разумность ваших потребностей.

3 балла. Вы живете напряженно. Зачастую не можете отвлечься от дел, даже в обстановке, благоприятной для отдыха (так называемая «усталость, не ищущая покоя»). Часто озабочены, испытываете неудовлетворенность стремлений. В силу этого

беспокойны, возбуждены, неусидчивы, нетерпеливы, эмоционально неустойчивы. Это связано с большим числом потребностей, которые вы не можете удовлетворить. Вам совет – уменьшить уровень потребностей до разумного.

Фактор «17» – самооценка.

1 балл. У вас заниженная самооценка.

2 балла. У вас правильная самооценка.

3 балла. У вас завышенная самооценка.

САМОХАРАКТЕРИСТИКА

Характер у меня спокойный, уравновешенный. Я довольно усидчива, люблю делать работу, требующую терпения, даже монотонную. В работу включаюсь медленно, медленно переключаюсь с одного дела на другое. Очень трудолюбивой меня вряд ли назовешь, часто оттягиваю до последнего, но обычно успеваю сделать в срок. Я замкнутая, молчаливая, друзей у меня немного. Знакомства завязываю с трудом и не люблю ссор. В общественной жизни стала участвовать больше, чем в школе. Там меня выдвигали на организаторскую работу, хотя я по натуре исполнитель. Свои поручения стараюсь выполнять добросовестно. В отношениях с друзьями я ровна, спокойна. Еще я искренняя, наверное, это плохо, потому что это частенько обращается мне во вред. Люблю мечтать, фантазировать. И увлечения мои (шитьё, вязание, книги, кулинария) так или иначе связаны с выдумкой и воображением. Я дисциплинированная и обязательная. Не уважаю себя, если пообещаю и не сделаю. Интересуюсь новыми достижениями в различных областях науки и техники (читаю научно-популярные журналы, смотрю документальные фильмы).

Учиться мне нравится, и в семестре я занимаюсь нормально, а в сессию, когда нужно напрячь все свои силы, у меня наступает торможение и экзамены я сдаю хуже, чем могла бы.

В процессе воспитания и работы над собой мне удалось выработать такие качества как дисциплинированность и обязательность, коммуникабельность, умение работать в команде.

Я вижу и свои недостатки, но опираясь на полученные знания, понимаю, что требовать от себя быстроты реакции мне бесполезно, т.к. этого нет в моем темпераменте. Но научиться не вол-

новаться слишком перед экзаменами я могу, научившись правильно распределять свои силы и время.

Раздел II. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДИДАКТИКИ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

Творческие способности могут быть охарактеризованы развитием творческого воображения и творческим потенциалом личности.

Творческое воображение – создание нового, оригинального образа, идеи.

Творческий потенциал – совокупность способностей, благодаря которым может быть создан продукт, отличающийся новизной, оригинальностью, уникальностью.

Исследование особенностей творческого воображения проводится под руководством преподавателя.

*Методика выявления творческого потенциала
(определение творческого возраста).*

Инструкция: В каждой из предложенных ниже десяти ситуаций выберите наиболее подходящую для вас *реакцию* на описываемое событие.

1. Вы опаздываете и находитесь неподалеку от автобусной остановки. Подходит ваш автобус. Что вы сделаете?
 - а) побегу, чтобы успеть;
 - б) буду идти как можно быстрее;
 - в) буду идти немного быстрее, чем обычно;
 - г) буду идти, как и шел;
 - д) посмотрю, не идет ли следующий автобус, а потом решу, что делать.
2. Ваше отношение к моде:
 - а) признаю и действую, чтобы соответствовать ей;
 - б) признаю то, что мне подходит;
 - в) не признаю современные экстравагантные модели;
 - г) не признаю современную моду вообще;
 - д) признаю и отвергаю, смотря по настроению.

3. В свободное время вы охотнее всего...
 - а) проводите время с друзьями;
 - б) смотрите телевизор;
 - в) читаете художественную литературу;
 - г) разгадываете кроссворды;
 - д) занимаетесь чем угодно.
4. На ваших глазах совершается явная несправедливость. Ваши действия:
 - а) сразу постараюсь восстановить справедливость всеми доступными средствами;
 - б) встану на сторону пострадавшего и постараюсь ему помочь;
 - в) постараюсь восстановить справедливость в рамках закона;
 - г) а что можно сделать? Осудить про себя очередную несправедливость и продолжить свои дела;
 - д) вмешаюсь в обсуждение, не высказывая своего мнения.
5. Когда вы слушаете современную молодежную музыку, то:
 - а) приходите в восторг;
 - б) испытываете удовольствие;
 - в) думаете, что и этим должны «переболеть»;
 - г) не признаете этот шум и грохот;
 - д) считаете, что на вкус и цвет товарищей нет.
6. Вы находитесь в дружеской компании. Что для вас важно?
 - а) возможность продемонстрировать свои способности;
 - б) сделать так, чтобы люди не забыли, с кем имели дело;
 - в) соблюсти приличия;
 - г) не выделяться;
 - д) вести себя в соответствии с нормами этой компании.
7. Какая работа вам больше нравится?
 - а) содержащая элементы неожиданности и риска;
 - б) разная, но не монотонная;
 - в) такая, где можно использовать свой опыт и знания;
 - г) нетрудная;
 - д) смотря по настроению.
8. Насколько вы предусмотрительны?
 - а) склонен приниматься за дела, не раздумывая;
 - б) предпочитаю сначала действовать, а уже потом рассуждать;
 - в) предпочитаю не участвовать в делах, пока не выяснены хотя бы основные их последствия;

- г) предпочитаю участвовать только в таких делах, где успех гарантирован;
- д) отношусь к делам в зависимости от ситуации.

9. Доверчивы ли вы?

- а) доверяю некоторым людям;
- б) доверяю многим людям;
- в) не доверяю многим;
- г) не доверяю никому;
- д) все зависит от того, с кем я имею дело.

10. Ваше настроение:

- а) преобладает оптимистическое;
- б) часто оптимистическое;
- в) часто пессимистическое;
- г) преобладает пессимистическое;
- д) в зависимости от обстоятельств.

Особенности протекания психических процессов человека связаны со спецификой участия в них правого и левого полушария мозга и их взаимодействия. Каждое из полушарий вносит свой «вклад» в преобразование информации. Полушария последовательно и многократно меняются ролями, т.е. происходит смена доминирования – преимущественного участия одного полушария на определенном этапе решения или его специфического вклада в способы решения.

Тест «Художник или мыслитель»

Предлагаемая методика позволяет определить, какое из полушарий доминирует в процессе мышления.

Инструкция: Ответьте на следующие вопросы, пользуясь 11-балльной шкалой. Категорическому отрицанию соответствует 0 баллов, безоговорочному согласию – 10. Но если, например, первый же вопрос поставит вас в тупик, поскольку вы не относите себя к мрачным личностям, но в то же время не торопитесь пополнить ряды счастливых оптимистов, то в вашем распоряже-

нии все остальные баллы – от 1 до 9. Постарайтесь поставить себе справедливую оценку «за настроение». Итак, за дело.

1. У меня преобладает хорошее настроение.
2. Я помню то, чему учился несколько лет назад.
3. Прослушав раз-другой мелодию, я могу правильно воспроизвести ее.
4. Когда я слушаю рассказ, то представляю его в образах.
5. Я считаю, что эмоции в разговоре только мешают.
6. Мне трудно дается алгебра.
7. Я легко запоминаю незнакомые лица.
8. В группе приятелей я первым начинаю разговор.
9. Если обсуждают чьи-то идеи, то я требую аргументов.
10. У меня преобладает плохое настроение.

К основным операциям мышления относят анализ, синтез, сравнение, обобщение, классификацию, абстрагирование, конкретизацию.

Тест «Общие понятия»

Предлагаемый тест позволяет определить степень сформированности способности к обобщению.

Инструкция: Необходимо в каждом из 20 заданий указать 2 слова из стоящих в скобках, наиболее тесно связанных с основным, записанным вне скобок.

1. Сад (растения, садовник, собака, забор, земля).
2. Река (берег, рыба, рыболов, тина, вода).
3. Город (автомобиль, здание, толпа, улица, велосипед).
4. Сарай (сеновал, лошадь, крыша, скот, стены).
5. Куб (углы, чертеж, сторона, камень, дерево).
6. Деление (класс, делимое, карандаш, делитель, бумага).
7. Кольцо (диаметр, алмаз, проба, круглость, печать).
8. Чтение (глаза, книга, печать, картина, слово).
9. Газета (правда, приложение, телеграммы, бумага, редактор).
10. Игра (карта, игроки, штрафы, наказания, правила).

11. Война (аэроплан, пушки, сражения, ружья, солдаты).
12. Книга (рисунки, война, бумага, любовь, текст).
13. Пение (звон, искусство, голос, аплодисменты, мелодии).
14. Землетрясение (пожар, смерть, колебания почвы, шум, наводнение).
15. Библиотека (город, книги, лекция, музыка, читатели).
16. Лес (лист, яблоня, охотник, дерево, волк).
17. Спорт (медаль, оркестр, состязание, победа, стадион).
18. Больница (помещение, сад, врач, радио, больные).
19. Любовь (розы, чувство, человек, город, природа).
20. Патриотизм (город, друзья, родина, семья, человек).

Ассоциация – отражение в сознании связей познаваемых феноменов, когда представление об одном вызывает появление мысли о другом.

Игры «Портрет», «Художественный совет», «Пресс-конференция» и тесты дают возможность получить представление об особенностях ассоциативного (основанного на ассоциациях) мышления и тренировать его.

Игры проводятся под руководством преподавателя.

Методика «Сложные ассоциации»

Предлагаемая методика «Сложные ассоциации» позволяет выявить уровень развития ассоциативного мышления и мыслительной операции «классификация».

Шифр-образец		Задания
1. Овца – стадо	А	1. Испуг – бегство
2. Малина – ягода	Б	2. Физика – наука
3. Море – океан	В	3. Правильно – верно
4. Свет – темнота	Г	4. Грядка – огород
5. Отравление – смерть	Д	5. Пара – два
6. Враг – неприятель	Е	6. Слово – фраза
		7. Бодрый – вялый
		8. Свобода – воля
		9. Город – страна

10. Похвала – брань
11. Месть – поджог
12. Десять – число
13. Плакать – реветь
14. Глава – роман
15. Покой – движение
16. Смелость – геройство
17. Прохлада – мороз
18. Обман – недоверие
19. Пение – искусство
20. Тумбочка – шкаф

Память – это психический процесс запечатления, сохранения и воспроизведения следов прошлого опыта.

Различают следующие виды памяти: двигательную, образную, эмоциональную, символическую (словесную или логическую).

Исследование некоторых видов памяти проводится под руководством преподавателя.

Ключи к разделу II

Методика выявления творческого потенциала (определение творческого возраста).

Творческий возраст подсчитайте по формуле:

$$T = 2 (б + 3в + 4г + 2д)$$

Ключи к методике «Ваш творческий возраст»

Если количество баллов совпадает с вашим возрастом, то все в порядке. Для тех, кто предпочитает творческую деятельность, желательно, чтобы психологический возраст не опережал паспортный. А если после тридцати лет он отстанет, то это будет значить, что вы в хорошей форме, свободны от стереотипов и ваши возможности далеко не исчерпаны. Когда ваш творческий возраст идет немного впереди – тоже неплохо: значит, вы успеш-

но справитесь со стандартными действиями, требующими четкости и пунктуальности.

Желающие омолодить свой творческий потенциал могут воспользоваться несколькими проверенными способами. Американцы, например, чтобы избавиться от привычки к стандартным решениям, отправляются в лес, причем в глухие места, подальше от цивилизации. Уходя на неделю, группа берет с собой запас еды на три дня. Добыть остальное помогут сообразительность и смекалка. Эти качества, как правило, недолго дремлют, если без них не обойтись. В итоге люди возвращаются не только отдохнувшими от будничного однообразия, но и способными свежим взглядом посмотреть на привычные вещи.

От такого возрастного недостатка, как недоверие к другим, помогает избавиться, например, альпинизм. Общая связка, страховка в руках товарища заставляют даже заядлого индивидуалиста почувствовать себя членом коллектива.

Но, как известно, лазить по отвесным скалам может не каждый. Есть и другой способ сломать в себе ростки догматизма, приверженности к незыблемым истинам, которые не так уж редко оказываются старыми заблуждениями. Не раз бывало, что опытный специалист, успевший стать догматиком в своей узкой области, на глазах преображался, занявшись новой для себя тематикой. Заинтересованность, творческая активность, оригинальные идеи – все это может появиться, если попытаться заглянуть за свой привычный «горизонт».

Сложнее, когда творческий возраст молодого человека заметно отстает от возраста календарного. В этом случае необходимость взрослеть ярко выражена. Старайтесь быть более самостоятельными, обдумывайте свои поступки, к решению проблем подходите более серьезно.

Тест «Художник или мыслитель»

Подсчитайте S1 и S2:

S1 – сумма баллов по утверждениям под номерами 1, 2, 5, 8, 9;

S2 – сумма баллов по утверждениям под номерами 3, 4, 6, 7, 10.

Для левополушарных $S1 > S2$.

Для правополушарных $S1 < S2$.

Возможен вариант: $S1 = S2$.

Правильные ответы к тесту «Общие понятия»:

1. Сад (растения, садовник, собака, забор, земля).
2. Река (берег, рыба, рыболов, тина, вода).
3. Город (автомобиль, здание, толпа, улица, велосипед).
4. Сарай (сеновал, лошадь, крыша, скот, стены).
5. Куб (углы, чертеж, сторона, камень, дерево).
6. Деление (класс, делимое, карандаш, делитель, бумага).
7. Кольцо (диаметр, алмаз, проба, круглость, печать).
8. Чтение (глаза, книга, печать, картина, слово).
9. Газета (правда, приложение, телеграммы, бумага, редактор).
10. Игра (карта, игроки, штрафы, наказания, правила).
11. Война (аэроплан, пушки, сражения, ружья, солдаты).
12. Книга (рисунки, война, бумага, любовь, текст).
13. Пение (звон, искусство, голос, аплодисменты, мелодии).
14. Землетрясение (пожар, смерть, колебания почвы, шум, наводнение).
15. Библиотека (город, книги, лекция, музыка, читатели).
16. Лес (лист, яблоня, охотник, дерево, волк).
17. Спорт (медаль, оркестр, состязание, победа, стадион).
18. Больница (помещение, сад, врач, радио, больные).
19. Любовь (розы, чувство, человек, город, природа).
20. Патриотизм (город, друзья, родина, семья, человек).

Если количество ваших правильных ответов меньше 15, вам необходимо самосовершенствование данного качества. Проконсультируйтесь у психолога.

Правильные ответы к методике «Сложные ассоциации»:

Задания	
1. Испуг – бегство	Д
2. Физика – наука	Б
3. Правильно – верно	Е
4. Грядка – огород	А
5. Пара – два	Е
6. Слово – фраза	А
7. Бодрый – вялый	Г
8. Свобода – воля	В
9. Город – страна	В
10. Похвала – брань	Г
11. Месть – поджог	Д
12. Десять – число	Б
13. Плакать – реветь	В
14. Глава – роман	А
15. Покой – движение	Г
16. Смелость – геройство	В
17. Прохлада – мороз	В
18. Обман – недоверие	Д
19. Пение – искусство	Б
20. Тумбочка – шкаф	В

Если количество ваших правильных ответов меньше 15, вам необходимо самосовершенствование данного качества. Проконсультируйтесь у психолога.

Задание на исследование:

Логической памяти

1. Кукла – играть
2. Курица – яйцо
3. Ножницы – резать
4. Лошадь – сани
5. Книга – учитель
6. Бабочка – муха

Механической памяти

- Жук – кресло
- Гребень – земля
- Компас – пласт
- Колокольчик – стрела
- Синица – сестра
- Лейка – трамвай

7. Щетка – зубы
8. Барабан – пионер
9. Снег – зима
10. Петух – кричать
11. Чернила – тетрадь
12. Корова – молоко
13. Паровоз – ехать
14. Груша – компот
15. Лампа – вечер

- Мухомор – диван
 Зеленень – ветер
 Ботинки – самовар
 График – братъ
 Синичка – овца
 Терка – море
 Шляпа – пчела
 Рыба – пожар
 Пила – яичница

Задание на исследование слуховой – образной памяти:

Овраг, ученик, снег, круг, ключ, тюльпан, портфель, балкон, река, телега, воротник, цветок, доска, часы, стол, очки, термометр, невод, зерно, песок, кубик, зеркало, рука, орден, наушник, лодка, пещера, карандаш, скатерть.

Задание на исследование образной памяти:

Мальчик, трус, сердитая учительница, трудная работа, прогресс, синяя птица, развитие, ограбление, веселая вдова, движение, дикарь, дефицит, яма, хиппи, тюрьма, диплом, плакучая ива, высокий мужчина, смелый, красивые картинки, большие весы, космос (воспроизводить с первого слова).

Раздел III. ВОСПИТАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ

Задание

Вам необходимо подготовиться к самопрезентации для прохождения, так называемого, собеседования с работодателем при устройстве на работу. Место работы и должность, на которую вы будете пытаться «устроиться», вы выбираете заранее вместе с преподавателем на практическом занятии. Текст рассказа о себе вы сдаете преподавателю в письменном виде, который войдет вместе со всеми вашими предыдущими работами в ваш портфо-

лио. Кроме того, вам необходимо будет выступить устно на занятии в присутствии преподавателя и ваших коллег – студентов.

Чтобы ваша самопрезентация прошла успешно, и вы могли составить достойную конкуренцию своим коллегам, вам необходимо тщательно подготовиться. Строго следуйте рекомендациям и советам, представленным в данных методических указаниях. Для большей реалистичности попробуйте представить себе ситуацию вашего недалекого будущего. После окончания университета вы оказались в состоянии выбора места работы. Вам в руки попало объявление о вакансии на должность, о которой вы мечтали, да еще и в организации, где работать достаточно престижно. После предоставленного вами резюме вы получили приглашение на собеседование. И вот теперь следует ответить на важный вопрос: «Как произвести на работодателя приятное впечатление, чтобы у него возникло желание взять на эту должность только вас?». Безусловно, важным является тщательность подготовки к этой встрече. Подготовка включает в себя не только словесную информацию о себе, но и психологическую готовность к этой ситуации. Предлагаем обратить внимание на следующие моменты предварительной подготовки:

- ✓ продумайте свой внешний вид. Помните: «по одежке встречают ...»;
- ✓ старайтесь смотреть на себя глазами работодателя (контролируйте не только то, о чем говорите, но и то, как вы выглядите);
- ✓ продумайте то, что хотел бы услышать от вас работодатель (узнайте заранее о специфике не только предприятия, но и о направлениях его развития; кроме того познакомьтесь с основными функциями по выбранной вами должности);
- ✓ потренируйтесь дома перед своими близкими с «рассказом о себе» (если есть возможность, то запишите свое выступление на видео и затем детально его проработайте. Не забывайте – «у вас не будет второго шанса произвести первое впечатление»);
- ✓ узнайте у своих знакомых, которые уже участвовали в собеседовании, о том, какие вопросы задавали им;

- ✓ отрефлексируйте свое состояние. Если есть то, что вас тревожит в этой встрече, то постарайтесь психологически себя подготовить к этим моментам. Например, вы не привыкли говорить о себе – убедите себя в том, что если вы сами о себе не расскажете, то «кота в мешке» никто на работу брать не будет. Мысленно настройте себя на то, что вам *очень нужна* эта работа, и что больше такой удачи вам не видать;
- ✓ тщательно продумайте свою речь. Ваша презентация себя должна длиться ровно столько, чтобы максимально рассказать о себе нужную информацию (во избежание ненужных дополнительных вопросов) и не занимать слишком много времени. Самое оптимальное количество времени для рассказа о себе – 2-3 минуты;
- ✓ подготовьте себя к тому, что работодатель может начать беседу с вопросов: «Почему вы к нам пришли?» или «Что вы умеете делать?» и других подобных им. В таком диалоге вы можете чувствовать себя более спокойно. Но помните, к таким приемам работодатели прибегают в случае, если на вакантную должность не только нет конкурса, но она и малопрестижна. В таком случае подумайте о том, а нужна ли вам эта работа? Сложнее, если вас сразу попросят рассказать о себе. Вот здесь следует быть во всеоружии и показать себя во всей красе.

После психологического настроя на процедуру собеседования приступайте к составлению текста.

Что следует говорить о себе

✓ **Представьтесь.** Помните, от того как вы произносите свое имя, у слушателя о вас складывается впечатление о вашей внутренней уверенности и самоуважении.

✓ **Преподнесите работодателю комплимент.** Помните, нажатием психологических клавиш вы располагаете собеседника к себе и вызываете у него положительное отношение. Комплиментом вы должны ответить на очень важный для работодателя вопрос: «Почему вы пришли именно к нам?». Кроме того, следует указать на то, что вы заинтересованы именно в этом месте работы

и в этой должности. Для этого используйте убедительные доводы и аргументы.

✓ **Понравьтесь работодателю.** Расскажите о своих успехах и достижениях. Но старайтесь не только перечислить свои достоинства, но и придать им эмоциональную окраску. Помните, вы должны говорить о том, что может заинтересовать работодателя. Говорите о тех своих наработках, которые бы могли быть выгодны работодателю. Это должен быть своего рода ответ на вопросы: «Почему мы должны взять именно вас?» или «Что выиграет наше предприятие с вашим приходом?». Не следует себя перехваливать, так как у собеседника может сложиться впечатление, что ваша компетентность шире предлагаемой должности. И еще – ваши успехи должны быть документально подтверждены дипломами, сертификатами, свидетельствами и так далее.

✓ **Покажите, что вы специалист.** Помните, работодатель принимает на работу специалиста не для того, чтобы тратить время и средства на его обучение и «раскачку», ему нужен человек, который бы сразу приступил к исполнению своих обязанностей. Расскажите, какими профессиональными навыками вы обладаете, работу какой степени сложности вы выполняли на предыдущем месте работы или во время прохождения производственной практики во время обучения в вузе. Покажите, что вы постоянно совершенствуете свои профессиональные знания и умения. Отметьте основные научные и инновационные достижения, которые вам известны в вашей профессиональной сфере. Расскажите о направлении ваших профессиональных интересов.

✓ **Покажите, что вы личность.** Помните, работодателю важно, что он принимает на работу интересного и достойного человека. Для него важно, чтобы вы были совместимы с коллективом и легко вошли в работу. Покажите себя с личностной стороны, укажите на свои качества, которые помогают вам быстро сходиться с людьми, ответственно подходить к работе и быть требовательным к себе. Отметьте свою работоспособность, коммуникабельность и бесконфликтность (но это не должно быть простым перечислением, раскройте каждое качество и подтвердите их примерами). Работодателю интересно узнать о вашей жизни побольше, отметьте, как вы отдыхаете и как проводите свободное время.

✓ **Нарисуйте перспективу.** Помните, работодатель берет работника на длительный срок. Убедите работодателя в том, что ваш дальнейший профессиональный рост для него будет выгоден. Отметьте, что вы не собираетесь останавливаться на достигнутом и в ваши планы входят пункты личного и профессионального самосовершенствования.

✓ **Будьте вежливы.** Помните, вас слушали целых 2-3 минуты. Если вас в процессе выступления не перебивали, значит, у собеседника возник к вам интерес, значит, могут последовать дополнительные вопросы. Прекрасно! Можно добавить то, что не смогли отметить в рассказе. Поблагодарите за внимание и предложите продолжить беседу ответами на интересующие работодателя вопросы.

Каких ошибок следует избегать в речи

✓ Не нарушайте логику своих мыслей. Если вы начали говорить о своих профессиональных качествах, то не следует говорить о своих достижениях, а потом вновь возвращаться к профессиональным качествам. Это отвлекает и путает собеседника.

✓ Не делайте больших пауз между предложениями. Пауза должна привлекать внимание собеседника, а не отвлекать.

✓ Не говорите, что целью вашего прихода на собеседование в данную компанию является более высокая заработная плата по сравнению с предыдущим предприятием.

✓ Не называйте своей целью работы в новой компании повышение по служебной лестнице.

✓ Не используйте в своей речи такие фразы как: «я не имею опыта работы», «не знаю каких-либо программ» и так далее.

✓ Не говорите напрямую о своих недостатках, даже если вас просят их назвать. Сформулируйте свои недостатки так, чтобы для работодателя они выглядели вашим достоинством.

✓ Не ищите недостатков: ни в той компании, в которой вы работали (проходили практику), ни в той, куда пришли устраиваться.

✓ Не критикуйте своего бывшего руководителя.

✓ Не используйте таких фраз, как: «могу выполнять *какую-нибудь* работу», «изучаю *разные* программы» и так далее (это

спровоцирует у слушателей вопрос: «какие именно?», а это вызовет у вас дискомфорт).

- ✓ Не перебивайте собеседника во время его сообщения.
- ✓ Не делайте поспешных выводов, так как они заставляют собеседника занять оборонительную позицию.
- ✓ Не произносите поспешных возражений, которые часто возникают при несогласии с высказываниями говорящего. Зачастую, человек не слушает, а мысленно формулирует возражения и ждет очереди высказаться. Затем увлекается обоснованием своей точки зрения и не замечает, что собеседник пытался сказать тоже самое.
- ✓ Не давайте непрошенных советов. Прежде всего, нужно установить, что хочет собеседник: совместно поразмышлять, или получить конкретную помощь.

Каких ошибок следует избегать в поведении

- ✓ Не опаздывайте на встречу с работодателем. Это может испортить общее впечатление о вас.
- ✓ Не начинайте изложение информации сразу после приветствия, выдержите паузу, она необходима, чтобы дать возможность человеку ответить и включиться в общение, а так же она позволяет увидеть то, как партнер откликнулся на ваше поведение и обращение.
- ✓ Не вступайте в контакт, если собеседник занят теми или иными делами.
- ✓ Не начинайте разговор со слов «Я пришел к вам на собеседование ...», «мне бы хотелось», а используйте обращения «вы», «вам».
- ✓ Не забывайте обращаться к собеседнику по имени отчеству (об этом вы должны были позаботиться заранее).
- ✓ Не бойтесь открытого пространства. Если вам предложили присесть на стул или кресло на некотором расстоянии от тех, кто проводит собеседование, то необходимо правильно расположиться на сиденье.
- ✓ Не крутитесь и не качайтесь на стуле или кресле – это выдаст ваше волнение.
- ✓ Не избегайте зрительного контакта с собеседником. Внимательно наблюдая за собеседником, вы можете заметить его ре-

акцию на сообщаемую вами информацию и предугадать его поведение.

✓ Не демонстрируйте свою модальность (аудиал, визуал, кинестетик). Помните, активная жестикуляция визуала, произвольные и несвязанные движения кинестетика или рассудительная задумчивость аудиала, могут выдать не только ваше волнение, но и вызвать раздражение собеседника.

✓ Не скрещивайте руки на груди и не сцепляйте кисти рук в замок – это демонстрирует вашу закрытость от собеседника и делает общение менее доверительным.

Это полезно знать!

*Будьте требовательными к своему **имиджу** в общении!*

Первое впечатление, формируясь в пределах 20 – 40 секунд, оказывает огромное психологическое воздействие на последующее восприятие человека человеком. Психологи вывели, что люди при общении обращают внимание в первую очередь на пять факторов в следующей последовательности:

- ✓ внешний вид человека, в том числе и стиль одежды;
- ✓ осанка и поза;
- ✓ жесты и мимика;
- ✓ особенности общения и интонации;
- ✓ предполагаемые качества личности.

О чем говорит наша одежда

В деловом общении партнер воспринимает не столько прямые и универсальные признаки физической привлекательности, сколько косвенные: вкус в одежде и ухоженность. Одежда является неким социальным сигналом, своего рода визитной карточкой. Главное в деловом стиле – опрятность, некоторая педантичность. Если вы аккуратны в одежде, то, скорее всего, будете основательны и аккуратны в делах.

Стоит также отметить влияние внешнего вида на личную уверенность говорящего. Ведь внешний вид не только значительно влияет на то, что другие думают о нас (по одежке встречают), но и на то, что вы думаете о себе! Если человек имеет «ухожен-

ный вид—, выглядит опрятно и привлекательно, то он словно излучает положительную самооценку и уверенность в себе. Поэтому очень важно в работе над имиджем научиться получать удовольствие от своего внешнего вида.

О чем говорит наша осанка и поза

Когда мы садимся, надо держать спину вертикально. Сесть следует удобно посередине стула (не на краю), так как положение «сидя на краешке – психологи трактуют как позу неуверенности в себе (принимая такое положение, человек как бы боится занять много места). По возможности, следует выбрать удобное для общения место в пространстве. Однако, если такой возможности нет и единственный стул стоит не лучшим образом (например, опустившись на него, вы оказываетесь к интервьюеру боком), не нужно стесняться: повернитесь или переставьте стул. Чтобы общаться было удобно. Все движения свободные и плавные, руки держать непринуждённо и хотя бы одну из них расслабить. Спину держать прямо и только слегка прислониться к спинке сиденья. Не наваливаться на неё, иначе сразу же опустятся плечи. Сидеть непринуждённо, естественно, расслабив те мышцы, которые не участвуют в поддержании вашей позы в данный момент. Непринуждённость необходима, ибо в напряжённой позе человек выглядит комично.

Если вы научитесь красиво сидеть, это поможет и красиво вставать. Когда вы встаёте, лучше отставить одну ногу немного назад. Тогда движение будет гораздо изящнее. Не опираться на колени руками, на спинку стула или ручки кресла. Легко вставая со стула, представьте, что вы стремитесь коснуться головой потолка. Плечи опустить (оба на одном уровне).

Информацию несут такие движения человеческого тела, как поза, жесты, походка. Поза должна быть достаточно открытой – если стоя, то руки раскрыты ладонями вверх; если сидя – руки раскинуты, ноги вытянуты. Такие позы воспринимаются как позы доверия, согласия, доброжелательности и психологического комфорта. Доказано, что «закрытые» позы, когда человек как-то пытается закрыть переднюю часть тела и занять как можно меньше места в пространстве; «наполеоновская» поза стоя: руки

скрещенные на груди, и сидя: обе руки упираются в подбородок – воспринимаются как позы недоверия, несогласия, противодействия, критики. Известно, что, если человек заинтересован в общении, он будет ориентироваться на собеседника и наклоняться в его сторону, если не очень заинтересован, наоборот, наклоняться в сторону, и откидываться назад. Человек желающий заявить о себе, «поставить себя», будет стоять прямо, в напряженном состоянии, с развернутыми плечами, иногда упершись руками в бедра; человек же, которому не нужно подчеркивать свой статус и положение, будет расслаблен, спокоен, и находится в свободной, непринужденной позе. Хорошо, если руки будут лежать на коленях или на столе. Ноги лучше ставить прямо, не скрещивать их под стулом. Поза «нога на ногу» тоже не выигрышная.

О чем говорит наша мимика и взгляд

Невербальное поведение человека выступает как показатель индивидуально – психологических характеристик личности. На основе невербального поведения раскрывается внутренний мир человека, и процесс общения приобретает наиболее яркую, эмоциональную окраску. К невербальным средствам общения относятся все движения тела, интонационные характеристики голоса, тактильное воздействие, пространственную организацию общения. Особая роль в передаче информации отводится мимике (движениям мышц лица), которая недаром названа «зеркалом души». С мимикой очень тесно связан взгляд, или визуальный контакт. Когда человек только формирует мысль, он чаще всего смотрит в сторону (в пространство), когда мысль полностью готова, – на собеседника. Если речь идет о сложных вещах, на собеседника смотрят меньше, когда трудность преодолевается – больше. Вообще же тот, кто в данный момент говорит, меньше смотрит на партнера, смотрит только для того, чтобы проверить его реакцию и заинтересованность. Слушающий же, больше смотрит в сторону говорящего, «посылает» ему сигналы обратной связи. Можно сказать, что если на вас смотрят мало, то вы имеете все основания полагать, что к вам или к тому, что вы говорите или делаете, относятся плохо, а если на вас обращают

слишком много внимания, то это свидетельствует о хорошем к вам отношении.

О чем говорит наш голос

Речевые высказывания и жесты, их сопровождающие, должны совпадать. Не нужно забывать, что иногда жесты и движения могут противоречить тому, что сообщает голос. Высота голоса, громкость, тембр, ударения, паузы, кашель, смех, вздох и т.д. дополняют, замещают и предвосхищают речевые высказывания, выражают эмоциональное состояние. Быстрая речь отражает взволнованность или обеспокоенность, медленная свидетельствует об угнетенном состоянии, высокомерности или усталости. Речь в деловом общении должна быть направлена на то, чтобы убедить собеседника в своей точке зрения и склонить его к сотрудничеству.

При деловом разговоре нужно употреблять простые, ясные, точные слова, грамотно формулировать свою мысль, делать правильные ударения в словах.

В речи следует делать правильные паузы. Например, высказав одну или несколько мыслей, следует остановиться и обратить внимание на собеседника в ожидании его реакции. Но помните, что если вы слишком выдержали паузу и отвели при этом глаза в сторону, то у собеседника может возникнуть мысль о том, что вам больше нечего сказать и вы испытываете чувство дискомфорта. Правильно выдержанная пауза, демонстрирует спокойствие, внимание и готовность к продолжению беседы.

Для облегчения запоминания вашей информации собеседником, очень важно научиться ставить смысловые ударения. Это значит выделять голосом наиболее важные места вашей речи, кульминации мысли, основные данные и идеи. Если все слова произносятся одинаково, слушателю трудно запомнить вашу мысль, возникает монотонность, которая притупляет восприятие. Сделав короткую паузу до и после выделяемого слова, ставится смысловое ударение, которое может изменить весь смысл сказанного.

Интересная закономерность была выявлена психологом А. Ю. Панасюком: чем выше социальный статус человека, тем

более четкая у него речь. Поэтому, если вы не хотите производить впечатление закомплексованного человека, то ваша речь должна быть четкая, достаточно громкая, чтобы слушающему вас не пришлось переспрашивать.

Учимся работать над собой

Упражнение 1.

Сделайте пятиминутное сообщение на любую хорошо вам знакомую тему в кругу своих друзей или близких. При этом старайтесь менять внешние условия:

- пробуйте выступить стоя, сидя, на стуле, сидя на полу и т.д.;
- измените позу: открытая, закрытая;
- используйте различные особенности движений: покачивание, активную жестикуляцию, неподвижную;
- измените тон и тембр голоса: низкий, высокий, шепот, крик.

Проанализируйте, что вам удавалось сделать легко, а что вызвало трудности. Прислушайтесь к комментариям своих друзей и близких. Учтите их замечания для дальнейшей работы над собой.

Упражнение 2.

Письменно ответьте на вопрос «Кто я?», используя для этой цели 20 слов и предложений. Здесь нет правильных или неправильных, важных или неважных ответов. Пишите их так, как они приходят вам в голову. Старайтесь писать о себе в течение 15 минут. Затем проанализируйте свои записи, учитывая следующие моменты:

- есть ли у вас повторяющиеся моменты, например – «я себе не нравлюсь», или «у меня некрасивый нос». (Возможно, эта проблема вас волнует);
- почему было трудно о себе писать;
- что вы записали больше: достоинств или недостатков;

- часто ли вы задумываетесь о своих качествах;
- может быть, вы слишком строго подходите к оценке своей натуры.

Упражнение 3.

Тренируем улыбку. Вам следует помнить, что улыбка – знак того, что вы уверены в себе и готовы действовать. Кроме того, улыбка – одно из наиболее надежных способов снятия напряжения и тревоги. Поэтому так важно улыбаться чаще! А теплая, доброжелательная улыбка должна быть у вас на лице всегда.

Потренируйтесь в примеривании на себя самых разных улыбок: доброй, насмешливой, заговорщицкой, циничной, радостной, открытой, вежливой, холодной, надменной и других (придумайте еще свои варианты). Проанализируйте, с какими улыбками вам комфортней, а над какими следует поработать. Получается ли у вас поверить самому в искренность своих улыбок.

Омар Хайям писал: «Я научу тебя, как всем прийти по нраву: улыбки рассыпай налево и направо».

Упражнение 4.

Тренируем осанку. Подойдите к любой прямой стене, прислонитесь к ней затылком, расправьте по ней плечи, подожмите живот и приблизьте к стене поясницу. После чего отойдите от нее и походите, стараясь дышать и чувствовать себя естественно. Запомните свои ощущения. При движении на улице смотрите на третьи этажи и постарайтесь во время прогулки сохранять взгляд на этом уровне. Прямая осанка, расправленные плечи и уверенная походка придают вам силы и чувство внутреннего спокойствия.

Упражнение 5.

Тренируем походку. Сначала пройдите как неуверенный в себе человек: засуньте руки как можно глубже в карманы, ссу-

тультесь и смотрите в пол, поднимайте глаза лишь только изредка смотрите вверх.

Как вы думаете, легко ли подойти к такому человеку и заговорить с ним?

Пройдитесь как мечтатель: расслаблено, голова приподнята, в руках цветов ...

Теперь пройдитесь походкой самодовольного, заносчивого человека: он не идет, а вышагивает, как говорится, «несет себя».

А сейчас ощутите себя уверенным человеком: двигаясь вперед, обратите внимание на то, чтобы ваши плечи были развернуты, ноги слегка расставлены, голова откинута, брови приподняты, губы тронуты улыбкой.

Проанализируйте свои состояния в момент выполнения упражнений: что вам труднее всего контролировать в своем поведении, а с чем возникает меньше проблем. Например, сложно держать осанку и уверенное положение головы или, наоборот, свободно владеете движением рук и взглядом.

Упражнение 6.

Тренируем смысловые ударения. Выберите любую фразу и расставьте в ней различные ударения. Посмотрите, как меняется значимость передаваемой информации.

Например, выражение «на выполнение задания Ивана Петровича я потратил 2 часа» просто констатирует сам факт выполнения задания.

А теперь расставьте смысловые ударения:

– **На выполнение задания** Ивана Петровича я потратил 2 часа. – Выделяет факт выполнения работы;

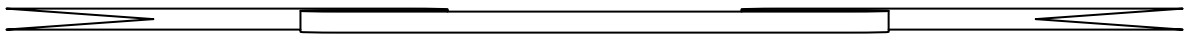
– На выполнение задания **Ивана Петровича** я потратил 2 часа. – Именно задание Ивана Петровича заняло столько времени;

– На выполнение задания Ивана Петровича я потратил **2 часа**. – Значит, что выполнение задания заняло именно 2 часа;

– На выполнение задания Ивана Петровича **я** потратил 2 часа. – Именно Я потратил это время.

Упражнение 7.

Тренируем чувство уверенности в себе. Возьмите чистый лист бумаги и в центре напишите заглавную букву «Я». Проведите несколько линий от «Я» и напишите под ними области реализации своих способностей. Ваша задача состоит в том, чтобы назвать как можно больше областей, где это «Я» может проявить себя, быть реализовано. Сколько областей вы смогли выделить? Теперь, когда вы все закончили, придумайте еще четыре – любых, самых неожиданных. Но важное условие – они должны быть вполне реальны, как и все остальные. Посмотрев на эту «звездную карту» своей жизни, ответьте себе на вопрос: может ли эта карта быть картой неудачника? Ведь у вас, как выяснилось, столько возможностей. Так пользуйтесь ими! Возможно, для каких-то из них вам придется потренироваться и чему-то научиться. Но помните, что уверенный человек воспринимает жизнь не как ограничения, а как свободу выбора.



Образ идеального уверенного в себе человека довольно точно представлен в стихотворении Р.Кипплинга «О, если ...» в переводе С. Маршака.

О, если ты покоен, не растерян,
 Когда теряют головы вокруг,
 И если ты себе остался верен,
 Когда в тебя не верит лучший друг,
 И если ждать умеешь без волненья,
 Не станешь ложью отвечать на ложь,
 Не будешь злобен, став для всех мишенью,
 Но и святым себя не назовешь,

И если ты своей владеешь страстью,
 А не тобою властвует она,
 И будешь тверд в удаче и в несчастье,

Которым, в сущности, цена одна,
И если ты готов к тому, что слово
Твое в ловушку превращает плут,
И, потерпев крушение, можешь снова –
Без прежних сил – возобновить свой труд,

И если ты способен все, что стало
Тебе привычным, выложить на стол,
Все проиграть и вновь начать сначала,
Не пожалев того, что приобрел,
И если можешь сердце, нервы, жилы
Так завести, чтобы вперед нестись,
Когда с годами изменяют силы
И только воля говорит: «Держись!» –

И если можешь быть в толпе собою,
При короле с народом связь хранить
И, уважая мнение любое,
Главы перед молвою не клонить,
И если будешь мерить расстоянье
Секундами, пускаясь в дальний бег, –
Земля – твое, мой мальчик, достоянье!
И более того, ты – человек!

Желаем удачи в работе над собой!

Раздел IV. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА ПЕДАГОГА

Конкретные ситуации

Ситуация 1. Вы – руководитель отдела. Появилась вакансия. Работа потребует внимания, терпения, настойчивости, последовательности.

Как будете выбирать претендента из желающих занять это вакантное место?

Ситуация 2. При приеме на работу вы допустили ошибку. На должность, где предпочтительнее был бы человек

усидчивый, уравновешенный, вы приняли работника живого и очень общительного.

В чем ваша ошибка, что вы не учли и как будете ее исправлять в процессе работы?

Ситуация 3. Выдавая групповое задание творческого характера, как учтете индивидуальные особенности подчиненных при формировании группы?

Ситуация 4. Работа групповая, алгоритмизированная.
Как учтете индивидуальные особенности подчиненных при формировании группы?

Ситуация 5. В функциональные обязанности руководителя входит оценка деятельности подчиненных.
Как будете учитывать их индивидуальные особенности?

Ситуация 6. В функциональные обязанности руководителя входит контроль за деятельностью подчиненных.
Как будете учитывать их индивидуальные особенности?

Ситуация 7. Вы получили достаточно высокое повышение по должности.
Как учтете индивидуальные особенности, подбирая себе заместителя?



Ситуация 8. Для решения проблемы, возникшей в процессе вашей работы, вам пришлось пойти на прием к сотруднику другого предприятия. Секретарь сказала, что у ее начальника *сегодня* прекрасное настроение и пожелала вам успеха. Но он встретил вас сухо и дал понять, что не располагает временем для беседы.

Что могло так быстро испортить ему настроение при виде вас?

Ситуация 9. Завтра у вас серьезная встреча. Многое будет зависеть от того, понравится ли вы собеседнику.
Что вы предпримете, чтобы в начале встречи

понравиться собеседнику?



Ситуация 10. Вам повезло, после окончания вуза вам удалось устроиться на работу. В вашем подчинении порядка 10 человек. Через три дня первая встреча с коллективом.

Ваша первейшая задача в этой встрече понравиться коллективу. Как вы этого добьетесь?

Ситуация 11. Вы решили уволить подчиненного, вам не нравится его отношение к работе, хотя в личном плане он вызывает у вас симпатии.

Как это сделать с наименьшими моральными потерями для него?

Ситуация 12. Вы находитесь в одном из подразделений вашей фирмы, где разбирается жалоба. Работа уже подходит к концу, но раздается звонок, вам нужно срочно прибыть на внеочередное заседание депутатской группы. Вы прерываете работу и собираетесь уходить (времени хватит только для того, чтобы доехать). В этот момент к вам подошла одна из сотрудниц этого подразделения. Она хочет (по ее словам) сообщить вам нечто чрезвычайно важное. Вы знаете, как знают и другие, что она – любительница «подавать сигналы», выискивать и вскрывать недостатки там, где их часто и нет. Как правило, из того, что она говорит, – 20 % все же есть рационального.

Откажите этой женщине в аудиенции и одновременно вызовите у нее положительные эмоции.

Ситуация 13. После внезапного увольнения трех сотрудников из строительного отдела вам необходимо перевести туда одного опытного сотрудника из отдела ВТ. Ваш выбор пал на инженера Елену Борисовну.

Как вы скажите ей об этом, теряя вам ее не хочется, а ведь она может не согласиться и подать заявление об уходе?

Ситуация 14. На совещании один сотрудник разволновался и, потеряв контроль над собой, стал громче говорить.

Какая фраза, не обидев его, дала бы ему понять, что необходимо взять себя в руки? Скажите ее!

Ситуация 15. У вас деловая встреча. Вам хочется решить вопрос в свою пользу.

Какая фраза может помочь вам?

Ситуация 16. Вы сидите в кабинете. Врывается ваш подчиненный и с порога на повышенных тонах высказывает свое недовольство организацией труда.

Как успокоить его мгновенно, да еще и так, чтобы ему стало стыдно за свое поведение?

Ситуация 17. Вы пригласили в кабинет подчиненного, чтобы сделать ему замечание. Он давно работает с вами.

Как сделать замечание, не обидев его, и, более того, чтобы подчиненный вышел из вашего кабинета с желанием хорошо работать?



Ситуация 18. В коридоре встретились два сотрудника учреждения примерно одинакового возраста. Когда они поздоровались, то один из них (А) сказал: «Доброе утро, Петр Захарович!», а другой (В) сказал: «Доброе утро».

Кто из них вероятнее всего начальник, а кто - подчиненный?

Ситуация 19. Вчера при встрече с одним из своих сотрудников вы почувствовали какой-то холодок, хотя вы с ним не разговаривали, а только поздоровались.

От чего могло возникнуть тревожное чувство?

Ситуация 20. Вы беседуете с человеком, от которого зависит решение жизненно важного для вас вопроса, но вы не согласны с его доводами.

Возразите ему, но так, чтобы он не обиделся и

стал бы вас внимательно слушать.

Ситуация 21. В процессе беседы у вас с собеседником возникли разногласия. Но вот после очередного его высказывания вы поняли, что он прав.

Как вы поступите, чтобы у него возникло желание помочь вам в решении вашей проблемы?

Ситуация 22. Вы переходите улицу в неположенном месте. Слышите свисток и видите, что к вам направляется страж порядка.

Как вам следует поступить, чтобы избежать штрафа?

Ситуация 23. Вы пришли к собеседнику с плохой миссией: сказать ему об его ошибке в деловой сделке.

Как вы это сделаете, чтобы уменьшить моральный ущерб вашего визита?

Ситуация 24. У вас деловая встреча. Вы входите в кабинет, но голова того, к кому вы вошли, опущена.

Ваши действия?

Ситуация 25. Вы идете к начальнику с вопросом точно зная, что ваши точки зрения по решению этого вопроса расходятся.

Как добьетесь успеха?

Ситуация 26. Вы идете к начальнику, не зная его точки зрения на вопрос, с которым вы идете. В процессе беседы выясняется, что ваши точки зрения расходятся.

Стратегия вашего поведения?

Ситуация 27. Начальник цеха заметил, что один из членов бригады (высококвалифицированный специалист) часто стал отсутствовать на рабочем месте. Начальник цеха вызывает его к себе вместе с бригадиром и делает выговор бригадиру за отсутствие дисциплины.

В чем управленческие ошибки начальника цеха?

Ситуация 28. На станции ремонта сельскохозяйственных ма-

шин особенно много сезонной работы. И как раз в это время, когда идет напряженная работа по выполнению заказов, погибает опытный мастер. Вместе с ним пострадал и бригадир, который стал нетрудоспособным на несколько недель.

Начальник ремонтной станции обращается к мастеру Иванову, который руководит слесарной мастерской, очень опытному специалисту, пользующемуся большим авторитетом:

– Господин Иванов, нам необходимо выйти из трудной ситуации. Я решил перевести вас на место пока болеющего бригадира.

– С этим я совершенно не согласен, – возразил Иванов, – что станет со слесарной мастерской. Вы что недовольны моей работой?

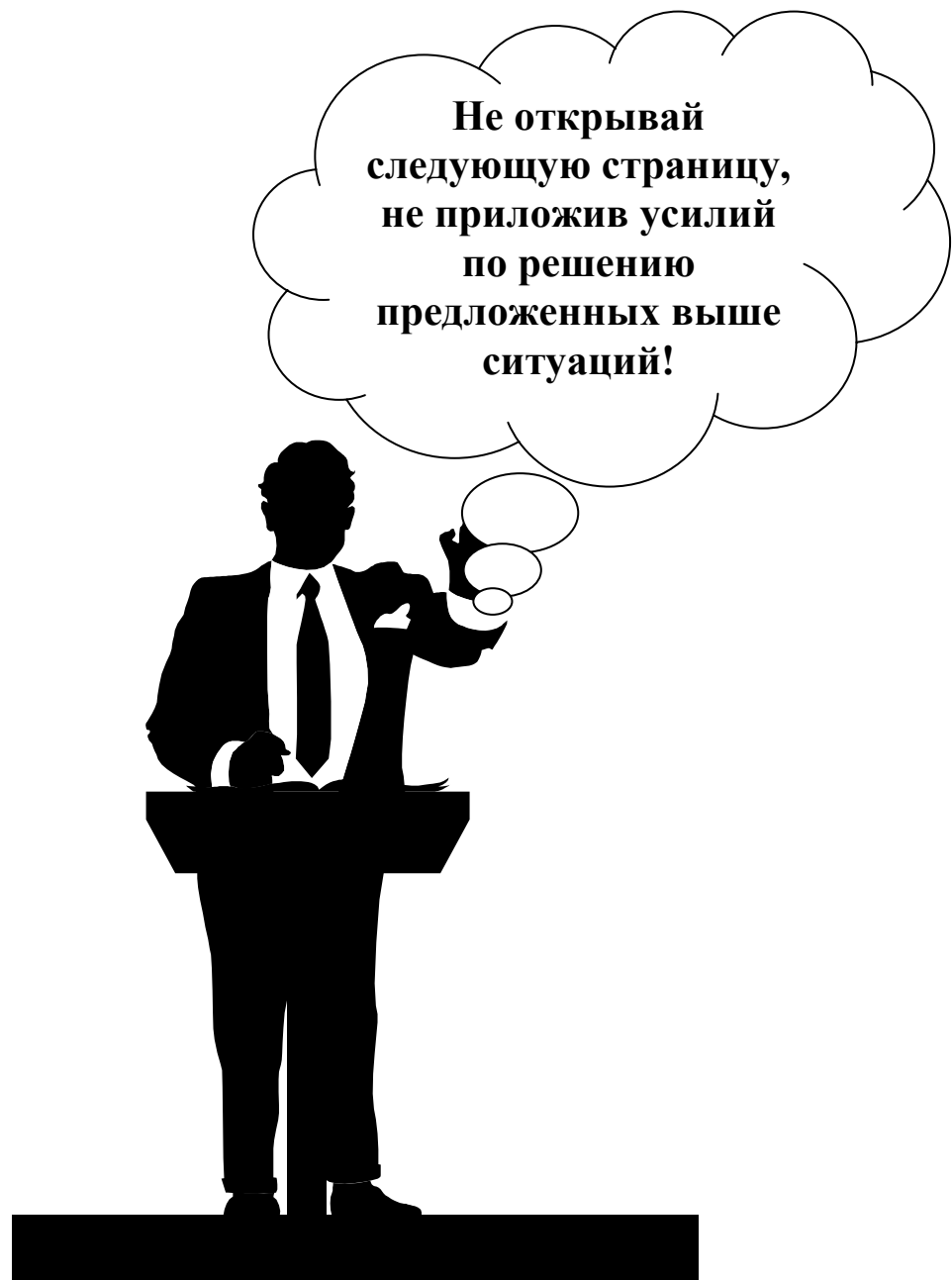
– Не задавайте так много вопросов. Завтра выходите на работу туда, где Вы больше нужны.

На следующий день Иванов написал заявление об увольнении.

Проанализируйте ошибки начальника.

Ситуация 29. В торговом отделе освободилось место старшего продавца. В отделе два человека могут претендовать на это место.

Как поступить заведующей отделом, чтобы не создать конфликтной ситуации в отделе?



ПОДСКАЗКИ к решению ситуаций

При решении ситуаций 1 – 7 примените знания, полученные при изучении темы «Темперамент».

При решении ситуаций 8 – 9 вспомните теорию Э. Берна.

При решении ситуаций 10 – 17 вам необходимо знать «общие психологические клавиши» и понимать, что значит «нажать психологическую клавишу».

При решении ситуаций 18 – 29 вам необходимо хорошо знать «Общие правила обращения с людьми».

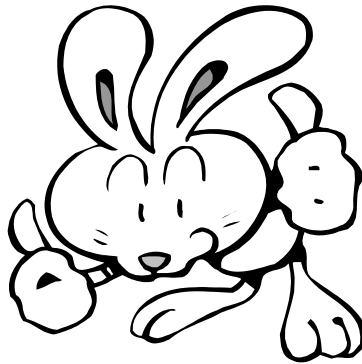


СТОП!

Следующую страницу открывай в двух случаях:

- Хочешь проверить, правильно ли решил ситуацию;
- СЛАБО?

РЕШЕНИЕ СИТУАЦИЙ:



1. Все желающие занять вакантное место должны пройти тестирование на определение темперамента. На данное вакантное место подходит претендент с *флегматическим типом темперамента*.

2. Ошибка при приеме на работу заключалась в том, что не был учтен *темперамент* претендента на вакантное место. Необходимо было принять человека с *флегматическим типом темпераментом*, а был принят человек с ярко выраженным *холерическим типом темперамента*. Исправлять ошибку придется в процессе работы, а, именно, более глубокий контроль (возможно, холерику эта работа покажется неинтересной) и оценку работы проводить по результату, а не по присутствию на рабочем месте.

3. При выполнении творческой групповой работы необходимо, чтобы у членов группы был разный *тип темперамента*. Нужен и лидер (холерический тип), и уравновешенный, последовательный исполнитель (флегматик), и чуткий, внимательный наблюдатель (меланхолик).

4. При выполнении алгоритмизированного группового задания лучше, чтобы у исполнителей *типы темпераментов* были схожи.

5. При оценке деятельности людей необходимо, прежде всего, учесть их *тип темперамента*. Например, холерика не нужно часто хвалить, у него высокая самооценка. А вот меланхолика желательно хвалить за каждую мелочь. И недопустимо не

давать никакой оценки деятельности подчиненных. Неплохо бы помнить тезис: **«Хвали публично, ругай лично!»**

6. Контроль за деятельностью подчиненных необходим. Бесконтрольность недопустима. При выполнении функции контроля руководителю необходимо учитывать *темперамент* подчиненного. Например, холерика и меланхолика контролировать нужно незаметно. Холерика из-за его прямолинейности и импульсивности, а меланхолика из-за его мнительности и неуверенности. Желательно руководителю при выполнении функции контроля помнить тезис: **«Контролируя, не унижай человеческое достоинство!»**

7. Заместитель должен быть:

- противоположного темперамента;
- моложе вас;
- **не глупее вас!**

РЕЗЮМЕ

При решении ситуаций 1 – 7 вы убедились, что руководителю при выполнении управленческих функций необходимо учитывать индивидуальные особенности своих подчиненных, обусловленные темпераментом.



8. Настроение вашему несостоявшемуся собеседнику могло испортить:

- ваше выражение лица;
- ваша поза;
- ваша одежда (вы узнали нормы и правила поведения, заложенные в *его* компьютере «Родитель»?).

9. Вам непременно нужно узнать круг его интересов; его нормы и правила поведения. Это поможет:

- правильно одеться;
- подобрать первые фразы (помните, у каждого человека есть то, о чем он может говорить 8 дней в неделю!);
- неплохо бы узнать, что у него преобладает: «Д», «Р», «В»? (будет ясно, какую роль играть вам).



10. Будем опираться на «общие психологические клавиши». До встречи с коллективом три дня. Необходимо пойти в отдел кадров, взять личные дела сотрудников вверенного вам коллектива. 10 человек вполне можно запомнить как зовут. Изучите личные дела каждого, вдруг у кого-то день рождения, может быть день рождения у близких им людей, то есть членов семьи. Изучите, кто, где работал, возможно, это пригодится в процессе беседы с коллективом. Подумайте, как вам одеться на первую встречу и непременно открытое, доброжелательное выражение лица. В процессе беседы желательно проявлять прием «внимательный слушатель». ***Нравиться подчиненным ваша служебная обязанность!***

11. Учитывая, что людям присуща огромная потребность в уважении, значимости, сделайте так, чтобы ваш подчиненный *сам* подал заявление об уходе. Дайте ему возможность говорить людям: «Я сам ушел». Ну а если он, почувствовав ваше недовольство работой, исправится, замечательно, пусть работает, у вас же нет претензий к нему как к личности!

12. В каком случае у сотрудницы останутся положительные эмоции после отказа? Очевидно, только в том, если руководителю удастся расположить ее к себе, а это значит необходимо «нажать» на все «общие психологические клавиши». Смотрите на Марию Ивановну открыто, доброжелательно и дружеским тоном скажите следующее: *«Ни на минуту не сомневаюсь, Мария Ивановна, что информация, которую Вы хотите мне сообщить, крайне важна, и слушать ее на ходу мне бы не хотелось. Вот все бы так, Мария Ивановна, относились к работе как Вы. Вернусь, найду Вас и с интересом выслушаю».*

13. Необходимо «нажать» на клавишу «потребность в значимости» и сделать комплимент. Приблизительно так: *«Елена Борисовна, в строительном отделе сложилась тяжелая ситуация. Вы могли бы нас выручить, так как Вы человек опытный, коммуникабельный, хороший профессионал. Не могли бы временно поработать там. При первой возможности по Вашему желанию верну Вас обратно в отдел ВТ».*

14. Необходимо сделать ему замечание в косвенной форме, приблизительно так: *«Если Вы, Иван Иванович, будете говорить потише, мы постараемся Вас понять»*.

15. Необходимо «нажать» на все «психологические» клавиши, сказав: *«Иван Иванович, я долго, долго думал(а)... и понял(а), что никто, кроме Вас, не сможет мне помочь...»* У Ивана Ивановича возникает чувство снисходительности к вам и желание помочь.

16. Если подчиненный стоя высказывает вам свои претензии, нужно встать. Не перебивать его пока не закончит говорить. Подойти к нему, дотронуться и сказать: *«Я понимаю Ваши чувства, Иван Иванович, и на Вашем месте я, возможно, вел бы себя еще хуже, но...»* Далее говорите по существу дела.

17. Подчиненный вошел в кабинет, встаньте и идите к нему навстречу с протянутой рукой («я уважаю Вас»). Скажите приблизительно следующее: *«Иван Иванович (личность!), я знаю Вас много лет как работника опытного, ответственного (значимость!) и вдруг узнаю, что Вы ... Я понимаю, Иван Иванович, что ..., но ... и я вынужден сделать Вам замечание. Надеюсь, Иван Иванович, Вы не заставите меня еще раз говорить Вам такие неприятные вещи»*.



18. В существующей реалии, скорее всего, «А» – подчиненный, а «В» – руководитель. Теоретически должно быть с точностью «наоборот».

19. От выражения лица, либо от тона, каким поздоровался ваш коллега.

20. *«Возможно, Иван Иванович, Вы и правы, но мне кажется..., но я, Иван Иванович, могу и ошибаться. Если я ошибаюсь, поправьте меня...»*

21. Это единственный случай в жизни, когда **нужно** перебить собеседника, сказав: *«Стоп, стоп, стоп! Я был не прав, конечно же...»*

22. Немедленно пойти ему навстречу со словами: «*Я был(а) не прав(а), конечно же здесь нет перехода, но ... (придумайте что-нибудь)*»

23. Начните с хорошей информации, затем, выдайте ту (негативную), с которой вы пришли, и закончите позитивом.

24. «*Иван Иванович, ...*» и замолчали!

25. Есть два варианта. Если с начальником **часто** (!) беседуете, то заходите к нему со словами: «*Иван Иванович, тут как-то мы с Вами говорили о ... и Вы, Иван Иванович, подбросили идею! Я подумал и пришел посоветоваться, что если **Вашу** идею реализовать так...*»

Вариант II. Если с начальником беседуете не часто, то применяйте «метод Сократа».

26. Стратегия одна: уйти от спора!

27. Управленческая ошибка начальника, что он отчитывает бригадира в присутствии его подчиненного. Начальник нарушил заповедь: «Хвали публично, ругай лично!»

28. Ошибки начальника в его психологической безграмотности. Он совершенно не учел общие психологические клавиши, позволил неуважительно разговаривать со своим подчиненным. Его можно было просить, но не приказывать! Иванов почувствовал себя «пешкой», этого он допустить не мог. Заявление об увольнении и подтверждает, что он не может позволить так с собою обращаться.

29. Так как вакансия одна, то поговорить отдельно нужно с каждым из двоих претендентов, чтобы выяснить для себя кто больше жаждет повышения по службе. Затем руководителю следует позвать обоих претендентов и объяснить, что они оба на равных имеют право на повышение, но так как место одно, то один займет место старшего продавца, а второму повышается заработная плата до уровня старшего продавца. При следующей вакансии он претендент № 1.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Громкова, М. Т. Педагогика высшей школы [Электр. ресурс] : учеб. пособие / М. Т. Громкова – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 447 с. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.biblioclub.ru/117717_Pedagogika_vysshei_shkoly.html – Загл. с экрана.
2. Пинигина, Г. В. «Психология и педагогика высшей школы: учеб. пособие / Г. В. Пинигина, И. В. Кондрина – Кемерово: КузГТУ, 2015. – 76 с.
3. Шарипова, Ф. В. Педагогика и психология высшей школы [Электр. ресурс] : учеб. пособие / Ф. В. Шарипова – М : Логос, 2012. – 448 с. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.biblioclub.ru/119459_Pedagogika_i_psikhologiya_vysshei_shkoly_Uchebnoe_posobie.html – Загл. с экрана.
4. Сорокопуд, Ю. В. Педагогика высшей школы : учеб. пособие для магистров, аспирантов и слушателей системы повышения квалификации переподготовки, обучающихся по дополнительной программе для получения квалификации «Преподаватель высшей школы» – Ростов н/Д : Феникс, 2011. – 542 с.