**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И КАДРОВ

**Учреждение образования
«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»**

Кафедра педагогики, психологии и социологии

Е. И. Кулько, Т. А. Захаренко

ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ

***Практикум
для студентов всех факультетов***

**Горки
БГСХА
2012**

ВВЕДЕНИЕ

Изучение курса «Основы психологии и педагогики» предполагает формирование психологической культуры, которая включает в себя комплекс психологических знаний и умений, необходимых для разрешения разнообразных психологических проблем, возникающих в профессиональной и частной жизни человека. Высокий профессионализм требует от будущего специалиста знания особенностей своей внутренней жизни, понимания своих чувств, поступков, мыслей, умения устанавливать отношения с окружающими, постоянного самосовершенствования.

Содержание данного психолого-педагогического практикума даст возможность студентам осмыслить и закрепить знания о закономерностях формирования, развития и проявления личности, ее индивидуально-психологических особенностях и свойствах, становлении эмоционально-волевой сферы. Предлагаемые задания и тесты направлены на глубокое знакомство с личностью в целом, что в дальнейшем окажется необходимым багажом для будущего специалиста сельскохозяйственного производства.

Первый раздел практикума «Личность как объект психолого-педагогического исследования» посвящен проблеме изучения социально-психологических особенностей личности, а именно ее индивидуально-типологических свойств. Во втором разделе «Психология деятельности и мотивации» рассмотрены вопросы эмоционально-волевой регуляции поведения. Данный раздел включает важные для студентов практические проблемы, касающиеся педагогической культуры будущего специалиста, технологий разрешения конфликтов в коллективе, качественный анализ взаимодействия субъекта и объекта управления. Третий раздел «Введение в курс «Основы педагогики» посвящен проблеме формирования личности студента в процессе обучения и вопросам семейного воспитания. Также практикум содержит словарь основных психологических и педагогических терминов.

Польза предлагаемых тестов и упражнений не только в получении информации о себе, но и в обнаружении резервов собственной личности. Основу предлагаемой совокупности тестов составляют научные тесты, дающие содержательную и объективную информацию о лично-

сти. Данное пособие предназначено для студентов всех факультетов УО «БГСХА».

Раздел 1. ЛИЧНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

1.1. Индивидуально-типологические свойства

Практическая часть

Методика «Тип темперамента»

Определите тип своего темперамента по следующей методике: из четырех предложенных утверждений выберите наиболее вам свойственное. Итак, вы:

1. а) неусидчивы, суетливы;
   б) веселы и жизнерадостны;
   в) спокойны и хладнокровны;
   г) стеснительны и застенчивы.
2. а) невыдержанны и вспыльчивы;
   б) энергичны и деловиты;
   в) последовательны и обстоятельны;
   г) теряетесь в новой обстановке.
3. а) нетерпеливы;
   б) не доводите начатое дело до конца;
   в) осторожны и рассудительны;
   г) затрудняетесь установить контакт с новыми людьми.
4. а) резки и прямолинейны в отношениях с новыми людьми;
   б) склонны переоценивать себя;
   в) умеете ждать;
   г) не верите в свои силы.
5. а) решительны и инициативны;
   б) способны быстро схватывать новое;
   в) молчаливы и не любите попусту болтать;
   г) легко переносите одиночество.
6. а) упрямы;
   б) неустойчивы в интересах и склонностях;
   в) обладаете спокойной, ровной речью с остановками;
   г) чувствуете подавленность и растерянность при неудачах.
7. а) находчивы в споре;
   б) легко переживаете неудачи и неприятности;
   в) сдержанны и терпеливы;

г) склонны уходить в себя.

8. а) склонны к риску;

б) легко приспосабливаетесь к разным обстоятельствам;

в) доводите начатое дело до конца;

г) быстро утомляетесь.

9. а) работаете рывками;

б) с увлечением беретесь за новое дело;

в) не растрачиваете напрасно сил;

г) обладаете слабой, тихой речью.

10. а) незлопамятны и боязливы;

б) быстро остываете, если что-то перестает вас интересовать;

в) строго придерживаетесь выбранного распорядка дня, системы в работе;

г) невольно приспосабливаетесь к характеру собеседника.

11. а) обладаете быстрой, со сбивчивыми интонациями речью;

б) быстро включаетесь в новую работу и быстро переключаетесь на другую;

в) легко сдерживаете порыв;

г) впечатлительны до слезливости.

12. а) неуравновешенны и склонны к горячности;

б) тяготитесь однообразием будничной кропотливой работы;

в) мало восприимчивы к одобрению или порицанию;

г) предъявляете высокие требования к себе и окружающим.

13. а) бываете агрессивным забиякой;

б) общительны, отзывчивы, не чувствуете скованности;

в) незлобивы, проявляете снисходительное отношение к колкостям в свой адрес;

г) склонны к подозрительности, мнительны.

14. а) нетерпеливы к недостаткам;

б) выносливы и работоспособны;

в) постоянны в своих интересах;

г) болезненно чувствительны и легко ранимы.

15. а) обладаете выразительной мимикой;

б) обладаете громкой, быстрой, отчетливой речью, сопровождающейся живыми жестами и выразительной мимикой;

в) медленно включаетесь в работу и переключаетесь с одного дела на другое;

г) чрезмерно обидчивы.

16. а) способны быстро действовать и решать;

б) сохраняете самообладание в неожиданной и сложной обстановке;

в) ровны в отношениях со всеми;
г) скрытны и необщительны.

17. а) неустанно стремитесь к новому;
б) обладаете всегда бодрым настроением;
в) любите аккуратность во всем;
г) малоактивны и робки.

18. а) обладаете резкими порывистыми движениями;
б) быстро засыпаете и пробуждаетесь;
в) с трудом приспосабливаетесь к новой обстановке;
г) безропотны, покорны.

19. а) несобранны, проявляете поспешность в решениях;
б) настойчивы в достижении поставленной цели;
в) инертны, малоподвижны, вялы;
г) стремитесь вызвать сочувствие и помощь других.

20. а) склонны к резким сменам настроения;
б) склонны иногда скользить по поверхности, отвлекаться;
в) обладаете выдержкой;
г) чрезмерно восприимчивы к одобрению и порицанию.

Обработка результатов. Подсчитайте, сколько раз вы выбрали вариант «а», сколько – «б», сколько – «в» и «г». Умножьте каждую из этих сумм на 5.

Например: вы выбрали вариант «а» 6 раз × 5 = 30;
«б» 3 раза × 5 = 15;
«в» 10 раз × 5 = 50;
«г» 1 раз × 5 = 5.

Таким образом, вы получили процентное содержание ответов. В нашем примере вариант «а» – 30 %, вариант «б» – 15 %, вариант «в» – 50 %, вариант «г» – 5 %. Чтобы проверить себя, подсчитайте, в сумме должно получиться 100 %.

Четыре варианта ответа соответствуют четырем типам темперамента: «а» – холерический тип темперамента; «б» – тип сангвиника; «в» – тип флегматика; «г» – тип меланхолика.

Если процентное содержание какого-либо темперамента составляет 40 % – этот тип доминирует; 30–35 % – этот тип темперамента ярко не выражен; 20–29 % – качество достаточно выражено, следует учитывать; 20 % – слабо выражено; 10 % – не следует учитывать.

Характерные черты представителей четырех типов темперамента.

Холерик – безудержный, неуравновешенный тип темперамента. Эмоции бурные, вспышками. Быстрая смена настроений. Речь сбивчивая, неровная. С людьми прямолинеен, неуживчив, нетерпелив, не

умеет ждать. Неустойчив в интересах и склонностях. Постоянно стремится к новому. В работе с холериком рекомендуется без нужды не задевать его самолюбия, избегать резкости, небрежности, не поручать однообразные работы, быть точным. Данный темперамент характеризуется сильными, быстро возникающими чувствами, ярко отражающимися в речи, жестах и мимике. Среди выдающихся деятелей прошлого к холерикам можно отнести Петра I, Пушкина, Суворова.

Сангвиник – живой, уравновешенный тип. Выдержан, сохраняет самообладание в сложной обстановке. Речь громкая, быстрая, отчетливая. Общителен, легко входит в новый коллектив, не чувствует скованности. Быстро включается в новую работу и быстро переключается. Инициативен, но в решениях часто не собран. К сангвинику необходимы строгость, требовательность, контроль за качеством его работы. Рекомендуется поручать задания, требующие большой активности, связанные с разнообразием условий, впечатлений, требующие большого диапазона способностей. Лучше всего у сангвиника получается организаторская работа. Строгое замечание, повышенный тон часто оказывают на него дисциплинирующее воздействие.

Флегматик – уравновешенный, малоподвижный тип. Эмоции слабо выражены, устойчивы. Осторожен, рассудителен. Малоподвижен, инертен. Общителен в меру. Внимание устойчивое. Придерживается строго заведенного порядка на своем рабочем месте. Устойчив в интересах и склонностях. Медленно включается в новую работу, медленно переключается с одного дела на другое. Флегматику рекомендуется поручать задания, в которых требуется выдержка и хладнокровие, привлекать к аналитическим, учетным, контрольно-ревизионным работам.

Меланхолик – неуравновешенный, малоподвижный тип. Все эмоции внутри, как правило, это его переживания. Очень чувствителен, нерешителен, не верит в свои силы. Движения рук стеснительные. Склонен к одиночеству, замкнутости, тяжело идет на контакты. Устойчив в интересах и склонностях, в новой обстановке и деятельности не теряется. Меланхолику желательно поручать однообразные работы. Отношения к нему должны быть доброжелательные, полностью исключать резкость, замечания следует делать в мягкой форме, желательно наедине. Рекомендуется чаще одобрять, поддерживать его авторитет в коллективе и вместе с тем приучать к работе.

Методика «Определение типа акцентуации личности» (опросник Шмишека)

Опросник предназначен для диагностики типа акцентуации личности. Теоретической основой опросника является концепция «акцентуированных личностей» К. Леонгарда, который считает, что присущие личности черты могут быть разделены на основные и дополнительные. Основные черты составляют стержень, ядро личности. В случае яркой выраженности (акцента) основные черты становятся акцентуациями характера. Соответственно личности, у которых основные черты ярко выражены, названы К. Леонгардом «акцентуированными». Акцентуированные личности не следует рассматривать в качестве патологических, но в случае воздействия неблагоприятных факторов акцентуации могут приобретать патологический характер, разрушая структуру личности.

Опросник содержит 10 шкал в соответствии с 10 типами акцентуированных личностей, выделенными К. Леонгардом, и состоит из 88 вопросов, на которые требуется ответить «да» или «нет».

Инструкция. Вам предлагается ответить на 88 вопросов, касающихся различных сторон вашей личности. Рядом с номером вопроса поставьте знак «плюс» (да), если согласны, или знак «минус№ (нет), если не согласны. Отвечайте быстро, долго не задумывайтесь.

Текст опросника.

1. Является ли ваше настроение в общем веселым и беззаботным?
2. Восприимчивы ли вы к обидам?
3. Случалось ли вам иногда быстро заплакать?
4. Всегда ли вы считаете себя правым в том деле, которое делаете, и вы не успокоитесь, пока не убедитесь в этом?
5. Считаете ли вы себя более смелым, чем в детском возрасте?
6. Может ли ваше настроение меняться от бурной радости до глубокой печали?
7. Находитесь ли вы в компании в центре внимания?
8. Бывают ли у вас дни, когда вы без достаточных оснований находитесь в угрюмом и раздражительном настроении и ни с кем не хотите разговаривать?
9. Серьезный ли вы человек?
10. Можете ли вы сильно воодушевиться?
11. Предприимчивы ли вы?
12. Быстро ли вы забываете, если вас кто-нибудь обидит?
13. Мягкосердечный ли вы человек?
14. Пытаетесь ли вы проверить после того, как опустили письмо в почтовый ящик, не осталось ли оно висеть в прорези?
15. Всегда ли вы стараетесь быть добросовестным в работе?
16. Испытывали ли вы в детстве страх перед грозой или собаками?

17. Считаете ли вы других людей недостаточно требовательными друг к другу?

18. Сильно ли зависит ваше настроение от жизненных событий и переживаний?

19. Всегда ли вы прямодушны со своими знакомыми?

20. Часто ли ваше настроение бывает подавленным?

21. Был ли у вас раньше истерический припадок или истощение нервной системы?

22. Склонны ли вы к состояниям сильного внутреннего беспокойства или страстного стремления?

23. Трудно ли вам длительное время просидеть на стуле?

24. Боретесь ли вы за свои интересы, если кто-то поступает с вами несправедливо?

25. Смогли бы вы убить человека?

26. Сильно ли вам мешает косо висящая гардина или неровно застланная скатерть, настолько, что вам хочется немедленно устранить эти недостатки?

27. Испытывали ли вы в детстве страх, когда оставались одни в квартире?

28. Часто ли у вас без причины меняется настроение?

29. Всегда ли вы старательно относитесь к своей деятельности?

30. Быстро ли вы можете разгневаться?

31. Можете ли вы быть бесшабашно веселым?

32. Можете ли вы иногда целиком проникнуться чувством радости?

33. Подходите ли вы для проведения увеселительных мероприятий?

34. Высказываете ли вы обычно людям свое откровенное мнение по тому или иному вопросу?

35. Влияет ли на вас вид крови?

36. Охотно ли вы занимаетесь деятельностью, связанной с большой ответственностью?

37. Склонны ли вы вступиться за человека, с которым поступили несправедливо?

38. Трудно ли вам входить в темный подвал?

39. Выполняете ли вы кропотливую черную работу так же медленно и тщательно, как и любимое вами дело?

40. Являетесь ли вы общительным человеком?

41. Охотно ли вы декламировали в школе стихи?

42. Убегали ли вы ребенком из дома?

43. Тяжело ли вы воспринимаете жизнь?

44. Бывали ли у вас конфликты и неприятности, которые так изматывали вам нервы, что вы не выходили на работу?

45. Можно ли сказать, что вы при неудачах не теряете чувство юмора?

46. Сделаете ли вы первым шаг к примирению, если вас кто-то оскорбит?

47. Любите ли вы животных?

48. Уйдете ли вы с работы или из дому, если у вас там что-то не в порядке?

49. Мучают ли вас неопределенные мысли, что с вами или с вашими родственниками случится какое-нибудь несчастье?

50. Считаете ли вы, что настроение зависит от погоды?

51. Затруднит ли вас выступить на сцене перед большим количеством зрителей?

52. Можете ли вы выйти из себя и дать волю рукам, если вас кто-то умышленно грубо рассердит?

53. Много ли вы общаетесь?

54. Если вы будете чем-либо разочарованы, придете ли в отчаяние?

55. Нравится ли вам работа организаторского характера?

56. Упорно ли вы стремитесь к своей цели, даже если на пути встречается много препятствий?

57. Может ли вас захватить фильм так, что выступят слезы?

58. Трудно ли вам будет заснуть, если вы целый день размышляли над своим будущим или какой-нибудь проблемой?

59. Приходилось ли вам в школьные годы пользоваться подсказками или списывать у товарищей домашнее задание?

60. Трудно ли вам пойти ночью на кладбище?

61. Следите ли вы с большим вниманием, чтобы каждая вещь в доме лежала на своем месте?

62. Приходилось ли вам лечь спать в хорошем настроении, а проснуться в удрученном и несколько часов оставаться в нем?

63. Можете ли вы с легкостью приспособиться к новой ситуации?

64. Есть ли у вас предрасположенность к головной боли?

65. Часто ли вы смеетесь?

66. Можете ли вы быть приветливым с людьми, не открывая своего истинного отношения к ним?

67. Можно ли вас назвать оживленным и бойким человеком?

68. Сильно ли вы страдаете из-за несправедливости?

69. Можно ли вас назвать страстным любителем природы?

70. Есть ли у вас привычка проверять перед сном или перед тем, как уйти, выключен ли газ и свет, закрыта ли дверь?

71. Пугливы ли вы?

72. Бывает ли, что вы чувствуете себя на седьмом небе, хотя объек-

тивных причин для этого нет?

73. Охотно ли вы участвовали в юности в кружках художественной самодеятельности, в театральном кружке?

74. Тянет ли вас иногда смотреть вдаль?

75. Смотрите ли вы на будущее пессимистически?

76. Может ли ваше настроение измениться от высочайшей радости до глубокой тоски за короткое время?

77. Легко ли поднимается ваше настроение в дружеской компании?

78. Переносите ли вы злость длительное время?

79. Сильно ли вы переживаете, если горе случилось у другого человека?

80. Была ли у вас в школе привычка переписывать лист в тетради, если вы поставили на него кляксу?

81. Можно ли сказать, что вы больше недоверчивы и осторожны, нежели доверчивы?

82. Часто ли вы видите страшные сны?

83. Возникала ли у вас мысль против воли броситься из окна, под приближающийся поезд?

84. Становитесь ли вы радостным в веселом окружении?

85. Легко ли вы можете отвлечься от обременительных вопросов и не думать о них?

86. Трудно ли вам сдержать себя, если вы разозлитесь?

87. Предпочитаете ли вы молчать (да) или вы словоохотливы (нет)?

88. Могли бы вы, если пришлось бы, участвовать в театральной постановке, с полным перевоплощением войти в роль и забыть о себе?

Ключ.

При совпадении ответа на вопрос с ключом ответу присваивается один балл.

1. **Демонстративность/демонстративный тип:**

+ : 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88;

– : 51.

Сумму ответов умножить на 2.

2. **Застревание/застревающий тип:**

+ : 2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81;

– : 12, 46, 59.

Сумму ответов умножить на 2.

3. **Педантичность/педантичный тип:**

+ : 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83;

– : 36.

Сумму ответов умножить на 2.

4. **Возбудимость/возбудимый тип:**

+ : 8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86.
Сумму ответов умножить на 3.
5. **Гипертимность/гипертимный тип:**
+ : 1, 11, 23, 33, 45, 55,67, 77.
Сумму ответов умножить на 3.
6. **Дистимность/дистимический тип:**
+ : 9, 21,43,75, 87;
– : 31, 53, 65.
Сумму ответов умножить на 3.
7. **Тревожность/тревожно-боязливый тип:**
+ : 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82;
– : 5.
Сумму ответов умножить на 3.
8. **Экзальтированность/аффективно-экзальтированный тип:**
+ : 10, 32, 54, 76.
Сумму ответов умножить на 6.
9. **Эмотивность/эмотивный тип:**
+ : 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79;
– : 25.
Сумму ответов умножить на 3.
10. **Циклотимность/циклотимный тип:**
+ : 6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84;
Сумму ответов умножить на 3.

Обработка данных.

Максимальная сумма баллов – 24. Сумма баллов в диапазоне от 15 до 19 говорит о тенденции к тому или иному типу акцентуации. В случае превышения 19 баллов черта характера является акцентуированной. Если ваш результат не превышает 19 баллов, речь должна идти не о наличии акцентуации личности, а лишь об определенных особенностях вашего темперамента и характера. Поэтому описание той или иной акцентуации не должно восприниматься вами однозначно как характеристика вашей личности. Учтите, в психологии нет хороших или плохих качеств личности. Есть только индивидуальные особенности. Но от того, насколько вы сможете смириться с ними, принять, зависит состояние вашей души и жизнь в целом. Акцентуация характера – это крайний вариант нормы, при котором отдельные черты характера чрезмерно усилены, заострены, вследствие чего обнаруживается избирательная уязвимость в отношении определенного рода воздействий, что при определенных обстоятельствах приводит к однотипным межличностным и внутриличностным конфликтам. Акцентуации могут наиболее ярко проявляться только в течение определенного периода

жизни человека (например, подросткового периода) и обычно сглаживаются со временем.

Профиль характера (личностной акцентуации)

Сумма баллов после умножения		
24 23 22 21 20 19		Диапазон акцентуированных черт и типов характера
18 17 16 15		Диапазон тенденций
14 13 12		Признак акцентуации
11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0		

1. **Демонстративный тип.** Характеризуется демонстративностью поведения, живостью, подвижностью, легкостью в установлении контактов. Человек склонен к фантазерству, лживости и притворству. Им движет стремление к лидерству, потребность в признании, жажда постоянного внимания к своей персоне, желание власти, похвалы. Он демонстрирует высокую приспосабливаемость к людям, эмоциональную лабильность (легкую смену настроений) при отсутствии действительно глубоких чувств, склонность к интригам (при внешней мягкости манеры общения). Отмечается беспредельный эгоцентризм, жажда

восхищения, почитания и удивления. Обычно похвала других в его присутствии вызывает у него особо неприятные ощущения, он этого не выносит. Стремление к компании обычно связано с потребностью ощутить себя лидером, занять исключительное положение. Самооценка сильно далека от объективности. Может раздражать своей самоуверенностью и высокими притязаниями, сам систематически провоцирует конфликты, но при этом активно защищается. Обладая патологической способностью к вытеснению, он может полностью забыть то, о чем он не желает знать. Это расковывает его во лжи. Обычно лжет с невинным лицом, поскольку то, о чем он говорит, в данный момент для него является правдой; по-видимому, внутренне он не осознает свою ложь или же осознает очень неглубоко, без заметных угрызений совести. Способен увлечь других неординарностью мышления и поступков.

2. **Застревающий тип.** Его характеризует умеренная общительность, занудство, склонность к нравоучениям, неразговорчивость. Часто страдает от мнимой несправедливости по отношению к себе. В связи с этим проявляет настороженность и недоверчивость по отношению к людям, чувствителен к обидам и огорчениям, уязвим, подозрителен, отличается мстительностью, долго переживает происшедшее, не способен легко отходить от обид. Для него характерна заносчивость, часто выступает инициатором конфликтов. Самонадеянность, жесткость установок и взглядов, сильно развитое честолюбие часто приводят к настойчивому утверждению своих интересов, которые он отстаивает с особой энергичностью. Стремится добиться высоких показателей в любом деле, за которое берется, и проявляет большое упорство в достижении своих целей. Основными чертами являются склонность к аффектам (правдолюбие, обидчивость, ревность, подозрительность), инертность в мышлении, в моторике.

3. **Педантичный тип.** Характеризуется ригидностью, инертностью психических процессов, тяжестью на подъем, долгим переживанием травмирующих событий. В конфликты вступает редко, выступая скорее пассивной, чем активной стороной. В то же время очень сильно реагирует на любое проявление нарушения порядка. На службе ведет себя как бюрократ, предъявляя окружающим много формальных требований. Пунктуален, аккуратен, особое внимание уделяет чистоте и порядку, скрупулезен, добросовестен, склонен жестко следовать плану, в выполнении действий нетороплив, усидчив, ориентирован на высокое качество работы и особую аккуратность, склонен к частым самопроверкам, сомнениям в правильности выполненной работы, брюзжанию, формализму. С охотой уступает лидерство другим людям.

4. **Возбудимый тип.** Ему характерна повышенная импульсивность, грубость, занудство, угрюмость, гневливость, склонность к хамству и брани, к трениям и конфликтам, в которых сам и является активной, провоцирующей стороной. Раздражителен, вспыльчив, часто меняет место работы, неуживчив в коллективе. Отмечается низкая контактность в общении. Для него никакой труд не становится привлекательным, работает лишь по мере необходимости, проявляет такое же нежелание учиться. Равнодушен к будущему, целиком живет настоящим, желая извлечь из него массу развлечений. Повышенная импульсивность или возникающая реакция возбуждения гасятся с трудом и могут быть опасны для окружающих. Он может быть властным, выбирая для общения наиболее слабых.

5. **Гипертимный тип.** Людей этого типа отличает большая подвижность, общительность, болтливость, выраженность жестов, чрезмерная самостоятельность, склонность к озорству, недостаток чувства дистанции в отношениях с другими. Часто спонтанно отклоняются от первоначальной темы в разговоре. Везде вносят много шума, любят компании сверстников, стремятся ими командовать. Почти всегда у них отличное настроение, хорошее самочувствие, высокий жизненный тонус. Это люди с повышенной самооценкой, веселые, легкомысленные, поверхностные и вместе с тем деловитые, изобретательные, блестящие собеседники; люди, умеющие развлекать других, энергичные, деятельные, инициативные. Большое стремление к самостоятельности может служить источником конфликтов. Им характерны вспышки гнева, раздражения, особенно когда они встречают сильное противодействие, терпят неудачу. Склонны к аморальным поступкам, повышенной раздражительности, прожектерству. Проявляют недостаточно серьезное отношение к своим обязанностям. Они трудно переносят условия жесткой дисциплины, монотонную деятельность, вынужденное одиночество.

6. **Дистимический тип.** Люди этого типа отличаются серьезностью, даже подавленностью настроения, медлительностью, слабостью волевых усилий. Для них характерны пессимистическое отношение к будущему, заниженная самооценка, а также низкая контактность, немногословность в беседе, даже молчаливость. Такие люди являются домоседами, индивидуалистами; общества, шумной компании обычно избегают, ведут замкнутый образ жизни. Часто угрюмы, заторможены, склонны фиксироваться на теневых сторонах жизни. Они добросовестны, ценят тех, кто с ними дружит, и готовы им подчиниться, обладают обостренным чувством справедливости, а также замедленностью мышления.

7. **Тревожно-боязливый тип.** Людям данного типа свойственны низкая контактность, робость, пугливость, неуверенность в себе. Они сторонятся шумных и бойких сверстников, не любят чрезмерно шумных игр, испытывают чувство робости и застенчивости, тяжело переживают контрольные, экзамены, проверки. Охотно подчиняются опеке, нотации могут вызвать у них угрызения совести, чувство вины, слезы, отчаяние. У них рано формируется чувство долга, ответственности, высокие моральные и этические требования. Чувство собственной неполноценности стараются замаскировать в самоутверждении через те виды деятельности, в которых они могут в большей мере раскрыть свои способности. Свойственные им с детства обидчивость, чувствительность, застенчивость мешают сблизиться с теми, с кем хочется, особо слабым звеном является реакция на отношение к ним окружающих. Непереносимость насмешек, подозрения сопровождаются неумением постоять за себя, отстоять правду при несправедливых обвинениях. Редко вступают в конфликты с окружающими, играя в них в основном пассивную роль, в конфликтных ситуациях они ищут поддержки и опоры. Им присущи дружелюбие, самокритичность, исполнительность. Вследствие своей беззащитности нередко служат козлами отпущения, мишенями для шуток.

8. **Аффективно-экзальтированный тип.** Яркая черта этого типа – способность восторгаться, восхищаться, а также улыбчивость, ощущение счастья, радости, наслаждения. Эти чувства у них могут часто возникать по причине, которая у других не вызывает большого подъема, они легко приходят в восторг от радостных событий и в полное отчаяние – от печальных. Им свойственна высокая контактность, словоохотливость, влюбчивость. Такие люди часто спорят, но не доводят дела до открытого конфликта. В конфликтных ситуациях бывают как активной, так и пассивной стороной. Они привязаны к друзьям и близким, альтруистичны, имеют чувство сострадания, хороший вкус, проявляют яркость и искренность чувств. Могут быть паникерами, подвержены сиюминутным настроениям, порывисты, легко переходят от состояния восторга к состоянию печали, обладают лабильностью психики.

9. **Эмотивный тип.** Для людей этого типа характерны эмоциональность, чувствительность, тревожность, болтливость, боязливость, глубокие реакции в области тонких чувств. Наиболее выраженные их черты – гуманность, сопереживание другим людям или животным, отзывчивость, мягкосердечность, они радуются чужим успехам. Впечатлительны, слезливы, любые жизненные события воспринимают серьезнее, чем другие люди. Редко вступают в конфликты, обиды носят в

себе, не выплескивая их наружу. Им свойственно обостренное чувство долга, исполнительность. Бережно относятся к природе.

10. **Циклотимный тип.** Для людей этого типа свойственны частые периодические смены настроения, а также зависимость от внешних событий. Радостные события вызывают у них жажду деятельности, повышенную говорливость; печальные – подавленность, замедленность реакций и мышления. Также часто меняется их манера общения с окружающими людьми. Настроение влияет на самооценку. Хобби отличаются неустойчивостью.

Методика «Ведущее полушарие мозга и характер»

Предлагаемый тест позволяет выявить ведущее полушарие с помощью простых, объективных методов. Ведущее полушарие является признаком врожденным и, как правило, не меняется до конца жизни.

Инструкция. Ответы на задания теста – «правый» или «левый» – обозначьте соответственно буквами П и Л.

Вопрос 1.

Переплетите пальцы рук и вы заметите, что сверху всегда оказывается один и тот же палец, если левый – вы человек эмоциональный, правый – у вас преобладает аналитический склад ума.

Вопрос 2.

Попробуйте «прицелиться», выбрав себе мишень и глядя на нее через своеобразную мушку – карандаш или ручку. Попробуйте попеременно закрывать глаза. Ведущим является тот глаз, при закрывании которого мишень смещается относительно мушки. Правый ведущий глаз говорит о твердом, настойчивом, более агрессивном характере, левый – о мягком и уступчивом характере.

Вопрос 3.

Если при переплетении рук на груди наверху оказывается левая рука, то вы склонны к кокетству, правая – к простоте и простодушию.

Вопрос 4.

Когда вы аплодируете, то одна рука сверху хлопает по другой. Если удобнее хлопать правой рукой, можно говорить о решительном характере, левой – вы часто колеблетесь, прежде чем принять решение, долго его обдумываете, чтобы не обидеть окружающих.

Интерпретация. Если отдельно взятое задание из данного теста помогает определить какую-то из черт вашего характера, то их сочетание позволяет выделить 16 типов характера.

ППППП – для вас характерен консерватизм, ориентация на общепринятое мнение. Вы не любите конфликтовать, спорить и ссориться.

ППППЛ – определяющая черта вашего характера – нерешительность.

ПППЛП – для вас характерны кокетство, решительность, чувство юмора, артистизм. При общении с вами необходимы юмор и решительность. Очень контактный тип характера. Этот тип у женщин встречается наиболее часто.

ППЛЛЛ – редкий тип характера. Данному типу свойственна мягкость. Наблюдается некоторое противоречие между нерешительностью и твердостью характера.

ПЛППП – тип характера, сочетающий аналитический склад ума и мягкость. Чаще встречается у женщин – тип «деловой женщины». Медленное привыкание, осторожность, в отношениях терпимость и некоторая холодность.

ПЛПЛ – самый редкий тип характера. Обладатели такого характера беззащитны, подвержены различному влиянию. Встречается, как правило, у женщин.

ЛППП – такое сочетание встречается часто. Основная черта – эмоциональность, сочетающаяся с недостаточной настойчивостью в главных жизненных вопросах (образование, брак и т. д.). Поддается чужому влиянию, что позволяет успешно приспосабливаться к различным условиям жизни. Счастливы в друзьях, легко сходятся с людьми.

ЛППЛ – для вас характерны мягкость, наивность. Требуете особого, внимательного отношения к себе – тип «маленькой королевы».

ЛЛППП – вам присущи дружелюбие и простота, некоторая разбросанность интересов, склонность к самоанализу.

ЛЛПЛ – в вашем характере преобладают простодушие, мягкость, доверчивость. Очень редкий тип характера, практически не встречается у мужчин.

ЛЛЛПП – вы эмоциональный, энергичный и решительный человек, но часто наспех принимаете решения, которые приносят серьезные осложнения. Очень важен дополнительный тормозной механизм. Мужчины с таким характером менее эмоциональны.

ЛЛЛЛЛ – у вас антиконсервативный тип характера. Способны на старые вещи взглянуть по-новому. Характерны эмоциональность, эгоизм, упрямство, иногда переходящее в замкнутость.

ЛПЛП – самый сильный тип характера. Вас трудно в чем-либо убедить. Вы с трудом меняете свою точку зрения. Но в то же время вы энергичны, упорно добиваетесь поставленных целей.

ЛПЛЛ – вы настойчивы в достижении поставленных целей. Обладатели такого характера – люди неуступчивые, переубедить их порой

оказывается невозможно. Они склонны к «самокопанию», с трудом находят себе новых друзей.

ПЛЛП – у вас легкий характер. Вы счастливо умеете избегать конфликтов, любите путешествовать. Легко находите друзей. Однако вы часто меняете свои увлечения.

ПЛЛЛ – вам присущи непостоянство и независимость, желание все сделать самому. Способность анализировать помогает вам успешно решать сложные задачи. Обычно вы кажетесь мягким, но становитесь требовательным и даже жестоким, когда доходит до дела.

Задания и упражнения

Вопросы для размышления.

1. Иногда люди, чтобы объяснить свое не вполне адекватное поведение, говорят: «Такой уж у меня характер». Должен ли человек нести ответственность за свой характер? Можно ли изменить характер?

2. Чем объяснить, что в трудные критические моменты характер человека проявляется наиболее полно? Какие особенности поведения свидетельствуют о силе характера?

3. Попробуйте объяснить с психологической точки зрения слова Э. М. Ремарка: «Характер человека можно по-настоящему узнать, когда он станет вашим начальником».

4. Почему в жизни часто бывает, что люди, имевшие хорошие задатки к развитию способностей, не реализовали их?

5. Встречаются люди без ярко выраженного характера. О них народ довольно метко говорит: «Так себе человек – ни рыба, ни мясо», «Не человек, а охапка пустяков». В чем заключаются особенности внутреннего мира и поведения таких людей?

6. Существует мнение, что для совместной жизни надо выбирать или очень похожего на себя человека, или же свою полную противоположность. Согласны ли вы с ним? Определите наилучшее сочетание темпераментов (сангвиник – холерик; меланхолик – флегматик и т. д.) для семейной жизни (свой выбор аргументируйте).

Задание 1. Определите возможный тип темперамента.

1. При поручении ответственного задания инженер быстро разработал план конструкции, сделал расчеты и за короткий срок выполнил чертеж.

2. Ученик, получив вопрос на уроке в присутствии завуча, начал говорить тихим голосом, затем сбился и в целом ответить на вопрос не смог, хотя, как выяснилось, материал знал.

3. При составлении проекта инженер-конструктор сильно увлекает-

ся, придумывает различные варианты, полностью поглощен работой и раздражается, когда его отвлекают.

4. Поссорившись с приятелями во время игры в футбол на уроке физкультуры, мальчик уже спустя 15 минут по дороге домой обсуждал с ними вчерашний матч.

5. Когда, проходя мимо него, одноклассник случайно задел ногой его портфель, он закричал и с гневом кинулся на того с кулаками.

6. Во время устного счета он несколько раз самый первый поднимал руку, но многие его ответы оказывались неправильными.

7. Получив от учителя предложение перейти в специализированный математический класс, девятиклассница ответила, что должна некоторое время подумать, а также посоветоваться с родителями.

Задание 2. Дайте прогноз поведения людей, обладающих различными типами темперамента, в следующих ситуациях.

1. При выполнении расчета на компьютере у программиста неожиданно происходит сбой в программе.

2. Начальник поручает сотруднику срочно сделать важный доклад.

3. Происходит опоздание на назначенную встречу из-за поломки автобуса.

4. Поздно ночью раздается ошибочный телефонный звонок.

5. Коллега просит еще раз объяснить неясный для него вопрос.

Задание 3. В каких видах профессиональной деятельности необходимы следующие способности?

1. Не реагировать на боль и страдание других людей.
2. Запоминать лица.
3. Удерживать в оперативной памяти массивы чисел.
4. Различать цветовые оттенки.
5. Дифференцировать звуки и шумы.
6. Вступать в контакт с незнакомыми людьми.
7. Имитировать особенности речи и поведения других людей.
8. Производить хорошее впечатление на других.
9. Чувствовать симметрию.
10. Точно оценивать короткие интервалы времени.
11. Сохранять спокойствие в опасных ситуациях.
12. Улавливать настроение человека.
13. Сопереживать.

Тестовые задания для контроля знаний

Задание 1. Выберите правильный вариант ответа.

1. *Перечисленные характеристики: подвижность, склонность к частой смене впечатлений, отзывчивость и общительность – соответствуют следующему типу темперамента:*

а) холерик;

б) сангвиник;

в) флегматик;

г) меланхолик.

2. *Относительно характера следует выбрать одно из следующих утверждений:*

а) характеристика динамических особенностей психической деятельности;

б) он не поддается изменению под воздействием воспитания;

в) он не закрепляется в привычных способах поведения;

г) он выражает отношение человека к окружающему миру, другим людям.

3. *Общие способности – это те способности, которые:*

а) определяют высокие результаты в одном виде деятельности;

б) дают возможность не прибегать к волевым усилиям для достижения высоких результатов;

в) позволяют добиваться успехов в широком спектре деятельности.

4. *Темперамент характеризуется:*

а) влиянием на динамику поведения;

б) биологической обусловленностью;

в) сочетанием свойств нервной системы;

г) все ответы верны.

5. *Характер в большей мере, чем темперамент:*

а) биологически обусловлен;

б) зависит от телосложения;

в) зависим от социального воспитания;

г) все ответы верны.

6. *Критерием темперамента является:*

а) раннее проявление в детстве;

б) приобретенность;

в) изменчивость в течение жизни человека;

г) зависимость от черт характера.

7. *Совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающаяся и проявляющаяся в деятельности и общении, – это:*

а) темперамент;

б) характер;

в) способности;

г) задатки.

8. *Сложной и напряженной внутренней жизнью, обладая повышенной тревожностью и ранимой душой, живет:*

а) холерик;

б) сангвиник;

в) флегматик;

г) меланхолик.

9. *Высший уровень способностей – это:*

а) гениальность;

б) талант;

в) одаренность;

г) интеллект.

10. *Показателем наличия способностей к какому-либо виду деятельности является:*

а) высокий темп обучения соответствующей деятельности;

б) большие энергетические затраты по выполнению данной деятельности;

в) отсутствие индивидуального своеобразия выполнения деятельности;

г) нет правильного ответа.

11. *Преувеличенное развитие одних свойств характера в ущерб другим, приводящее к однотипным конфликтам, называется:*

а) гиперпроекцией;

б) акцентуацией;

в) фрустрацией;

г) психопатией.

12. *Определите, какие из перечисленных условий следует соблюдать, чтобы обеспечить формирование креативности:*

а) минимальная регламентация предметной активности;

б) создание условий независимого поведения;

в) создание условий для подражания творческому поведению;

г) социальное подкрепление творческого поведения;

д) чередование нестандартных (творческих) задач с задачами, требующими следования определенному алгоритму;

е) все перечисленные условия.

Задание 2. Установите соответствие.

1. Темперамент.	а) аккуратность;
2. Характер.	б) альтруизм;
	в) импульсивность;
	г) динамичность;
	д) медлительность;

е) ответственность.

Задание 3. Заполните пропуски.

1. Темперамент определяет ... протекания нервных процессов.
2. Характер определяет ... поведения личности в различных ситуациях и обстоятельствах.
3. Характер ... в процессе воспитания и самовоспитания.
4. Задатки являются ... развития и формирования способностей.
5. Общие способности позволяют достигать результатов в ... сферах деятельности.
6. Одаренность, гениальность и талант являются различными ... развития способностей.
7. Совокупность устойчивых черт личности, определяющих отношение человека к людям, к выполняемой работе, называют ... .

Задание 4. Верно или неверно.

1. Тип темперамента определяется условиями воспитания человека.
2. Выделяют три основных свойства нервных процессов, сочетание которых определяет тип темперамента.
3. Сангвиник и флегматик являются более совершенными типами темперамента, нежели холерик и меланхолик.
4. Характер в большей степени определяется биологическими факторами, нежели социальными.
5. Характер и темперамент оказывают влияние друг на друга.
6. Задатки формируются на основе способностей.
7. Все способности развиваются в детстве.

Задание 5. Представьте, что вы – президент частной фирмы. Лиц каких типов темперамента вы хотели бы видеть на следующих должностях и почему: ваш заместитель, секретарь, агент по рекламе, агент по связи с общественностью, бухгалтер, продавец, водитель, охранник, имиджмейкер?

1.2. Социальная подструктура личности

Практическая часть

Тест «Комплекс неполноценности»

Первыми описали комплексы и дали им определение «отцы-основатели» психоанализа (З. Фрейд, К.-Г. Юнг). Этим названием они обозначили эмоционально окрашенные убеждения и жизненные принципы, проявляющиеся в импульсивных, не поддающихся объяснению поступках, осложняющих нормальную жизнь, ограничивающих воз-

можности развития личности и мешающих испытывать чувство радости. Комплекс неполноценности заставляет человека ощущать себя ниже других, он, например, может стать причиной отказа от любой конкурентной борьбы: экзамены, профессиональные конкурсы, бизнес и т. д. Этот комплекс порожден неуверенностью в своих достоинствах или способностях. «Не буду даже пробовать, все равно проиграю!» – убеждают себя жертвы этого комплекса. Комплексы развиваются, как правило, у людей, которые по природе своей или по воспитанию склонны быть суровыми судьями. Они выносят себе суровый приговор (за «малый рост», «толстые ноги» и т. д.), но также постоянно осуждают и других. С точки зрения психологии та или иная самооценка самым прямым образом связана с вашим отношением к окружающему миру. Тот, кто любит этот мир, любит и себя. А значит, если мы всегда критикуем других, то мы будем безжалостны и к себе. Никто практически не бывает доволен собой. Каждого что-то грызет, у каждого – свои комплексы. Все время мы сравниваем себя с кем-то, чтобы убедиться, что и мы что-то стоим.

А как обстоит дело с вами? Для этого ответьте на вопросы теста.

Инструкция. Прочтите каждое утверждение, выберите тот вариант ответа, который наиболее справедлив для вас, выпишите номер утверждения и количество баллов за выбранный вариант ответа (количество баллов указано рядом с вариантом ответа).

1. *Люди меня не понимают:*

а) часто (0);

б) редко (3);

в) такого не бывает (5).

2. *Чувствую себя «не в своей тарелке»:*

а) редко (5);

б) все зависит от ситуации (3);

в) очень часто (0).

3. *Я оптимист:*

а) да (5);

б) только в исключительных случаях (3);

в) нет (0).

4. *Радоваться чему попало – это:*

а) глупость (0);

б) помогает пережить трудные минуты (3);

в) то, чему стоит поучиться (5).

5. *Я хотел бы иметь такие же способности, как другие:*

а) да (0);

б) временами (3);

в) нет, я обладаю более высокими способностями (5).
6. *У меня слишком много недостатков:*
а) это правда (0);
б) это не мое мнение (3);
в) неправда (5).
7. *Жизнь прекрасна:*
а) это действительно так (5);
б) слишком общее утверждение (3);
в) вовсе нет (0).
8. *Я чувствую себя ненужным:*
а) часто (0);
б) временами (3);
в) редко (5).
9. *Мои поступки окружающим непонятны:*
а) часто (0);
б) иногда (3);
в) редко (5).
10. *Мне говорят, что я не оправдываю надежд:*
а) часто (0);
б) иногда (3);
в) очень редко (5).
11. *У меня масса достоинств:*
а) да (5);
б) все зависит от ситуации (3);
в) нет (0).
12. *Я пессимист:*
а) да (0);
б) в исключительных случаях (3);
в) нет (5).
13. *Как всякий думающий человек, я анализирую свое поведение:*
а) часто (0);
б) иногда (3);
в) редко (5).
14. *Жизнь – грустная штука:*
а) вообще, да (0);
б) утверждение слишком общее (3);
в) это не так (5).
15. *Смех – это здоровье:*
а) банальное утверждение (0);
б) об этом стоит помнить в трудных ситуациях (3);
в) вовсе нет (5).

16. *Люди меня недооценивают:*
а) увы, это так (0);
б) не придаю этому большого значения (3);
в) вовсе нет (5).
17. *Я сужу о других слишком сурово:*
а) часто (0);
б) иногда (3);
в) редко (5).
18. *После полосы неудач всегда приходит успех:*
а) верю в это, хотя и знаю, что это вера в чудеса (5);
б) может и так, но научного подтверждения этому нет (3);
в) не верю в это, потому что это вера в чудеса (0).
19. *Я веду себя агрессивно:*
а) часто (0);
б) иногда (3);
в) редко (5).
20. *Я бываю одинок:*
а) очень редко (5);
б) иногда (3);
в) слишком часто (0).
21. *Люди недоброжелательны:*
а) большинство (0);
б) некоторые (3);
в) вовсе нет (5).
22. *Не верю, что можно достичь того, чего очень хочешь:*
а) потому что не знаю того, кому это удалось (0);
б) иногда это удается (3);
в) это не так, я верю (5).
23. *Требования, которые передо мной поставила жизнь, превышают мои возможности:*
а) часто (0);
б) иногда (3);
в) редко (5).
24. *Наверно, каждый человек недоволен своей внешностью:*
а) я думаю, да (0);
б) наверное, иногда (3);
в) я так не думаю (5).
25. *Когда я что-то делаю или говорю, бывает, меня не понимают:*
а) часто (0);
б) иногда (3);
в) очень редко (5).

26. *Я люблю людей:*
а) да (5);
б) утверждение слишком общее (3);
в) нет (0).
27. *Случается, я сомневаюсь в своих способностях:*
а) часто (0);
б) иногда (3);
в) редко (5).
28. *Я доволен собой:*
а) часто (5);
б) иногда (3);
в) редко (0).
29. *Считаю, что следует к себе быть более критичным, чем к другим людям:*
а) да (0);
б) не знаю (3);
в) нет (5).
30. *Верю, что мне хватит сил реализовать свои жизненные планы:*
а) да (5);
б) по-разному это бывает (3);
в) нет (0).

Результаты теста

Внимание: если вы не набрали одинаковое количество баллов (например, 0 и 0, 3 и 3, 5 и 5) в следующих парах: 3 и 18, 9 и 25, 10 и 23, 12 и 22, то общий результат теста можно считать случайным, недостоверным.

0–40 баллов – к сожалению, вы закомплексованы. О себе думаете негативными категориями, «зациклились» на своих слабостях, недостатках, ошибках. Постоянно боретесь с собой, и это только усугубляет и ваши комплексы, и саму ситуацию, еще более осложняет ваши отношения с людьми. Попробуйте думать о себе иначе: сконцентрируйтесь на том, что есть в вас сильного, теплого, хорошего и радостного. Увидите, что очень скоро изменится ваше отношение к себе и к окружающему миру. И вы вдруг заметите, что и люди станут относиться к вам лучше, и почувствуете, что и вы сами, и люди вокруг вас станут лучше, добрее. И улыбнитесь – им и себе.

41–80 баллов. У вас есть все возможности самому прекрасно справиться со своими комплексами. В общем-то, они не очень мешают вам жить. Временами вы боитесь анализировать себя, свои поступки. За-

помните: прятать голову в песок – дело совершенно бесперспективное, до добра оно не доведет и может только на время разрядить обстановку. От себя не убежишь, смелее! У вас хватит сил справиться с любыми проблемами и критическими ситуациями, стоит лишь сосредоточиться и сделать первый шаг.

81–130 баллов. Вы не лишены комплексов, как и всякий человек, но прекрасно справляетесь со своими проблемами. Объективно оцениваете свое поведение и поступки людей. Свою судьбу держите в своих руках. В компаниях чувствуете себя легко и свободно, и люди чувствуют себя также легко в вашем обществе. Совет: так держать!

131–150 баллов. Вы думаете, что у вас вообще нет комплексов. Не обманывайте себя, такого просто не бывает. Каким образом комплекс неполноценности может воздействовать на вашу жизнь? Прежде всего, вы теряете возможности, которые встают перед вами. Вы считаете, что кто-то другой более достоин этих возможностей, чем вы. Самообман и завышенная самооценка небезопасны. Попробуйте посмотреть на себя со стороны. Комплексы ведь для того, чтобы с ними справляться или чтобы их полюбить. Вас хватит и на то, и на другое. В противном случае ваш комплекс самовлюбленности перерастет в зазнайство, высокомерие, вызовет неприязнь к вам окружающих людей.

Методика «Психотип личности»

У каждого из нас с рождения есть особый психофизиологический склад личности. С годами психотип может меняться за счет множества внешних факторов: воспитания, самовоспитания, интеллекта, окружающей среды, возраста.

Инструкция. В каждом из блоков выберите вариант «А» или «Б». При выборе ответа желательно вспомнить свое поведение во время отдыха, дома, в семье. По возможности при выборе вариантов оцените себя в течение всей своей жизни (начиная со школы).

Блок 1.

А) Вы легко сходитесь с новыми людьми, стремитесь расширять круг своих знакомых. Вам легче понять другого, чем себя. Вы довольно разговорчивы и открыты, часто опрометчивы и несдержанны.

Б) Вы осмотрительны, сдержанны в общении, настороженны к новым людям. Контролируете себя, не любите выставлять свои заслуги напоказ. Стараетесь сдерживать себя в споре, чтобы не сказать лишнее.

Блок 2.

А) Вы реалист, не любящий пустых фантазий, практичны в обиходе. В работе вы пунктуальны и скрупулезны. Многие вещи любите делать своими руками, проверяете результаты сделанного вами и другими.

Б) Вы хорошо предвидите будущее, часто вспоминаете прошлое, стремитесь к новизне и переменам. Ваши теоретические способности выше практических.

Блок 3.

А) Вы не любите выяснять причины ссор и недоразумений. Ставите разум выше чувств, объективно судите о людях, независимо от симпатий. Предпочитаете не обсуждать темы личной жизни как своей, так и других.

Б) Вы склонны идти на компромиссы в делах ради хороших отношений. Вас всегда интересуют чувства и взаимоотношения между людьми. Стараетесь делать другим приятное, умеете говорить комплименты.

Блок 4.

А) Ваша работоспособность, как правило, всегда одинакова и меняется только по определенным причинам. Вы последовательны в работе, все доводите до конца. Решения принимаете однозначно и с трудом их меняете. Вам легко придерживаться установленных правил, строгой дисциплины, нравится во всем порядок.

Б) Ваша работоспособность зависит от внутренних биоритмов, которые чередуются спадами и подъемами активности. Вы можете действовать без предварительной подготовки, верите в удачу. Вам обычно не нужны строгие графики и инструкции.

Обработка данных. На основании ключа по преобладающим значениям составьте формулу своего психотипа из четырех букв.

Ключ к тесту

Номер блока	Вариант ответа	Буква формулы	Обозначение букв
Блок 1	А	E	Экстраверт
	Б	I	Интроверт
Блок 2	А	S	Сенсорик
	Б	N	Интуит
Блок 3	А	T	Логик
	Б	F	Этик
Блок 4	А	J	Решающий
	Б	P	Воспринимающий

Обозначения.

1. E – экстраверт (ориентирован на других); I – интроверт (ориентирован на себя).

2. S – сенсорик (практичный, конкретный); N – интуит (творческий, абстрактный).

3. T – логик (формальный, бескомпромиссный); F – этик (чувственный, отзывчивый).

4. J – решающий (упертый, решительный); P – воспринимающий (гибкий, сомневающийся).

Номер психотипа	Формула	Название психотипа
1	ESTP	Маршал
2	ESFP	Политик
3	ISTP	Мастер
4	ISFP	Посредник
5	ETSJ	Администратор
6	EFSJ	Энтузиаст
7	ITSJ	Инспектор
8	IFSJ	Хранитель
9	ENTP	Новатор
10	ETNJ	Предприниматель
11	ITNJ	Аналитик
12	INTP	Критик
13	ENFP	Инициатор
14	EFNJ	Наставник
15	IFNJ	Гуманист
16	INFP	Романтик

Ниже приведена характеристика каждого психотипа.

1. Маршал (ESTP)

Сильные стороны.

Отличается лидерским характером. Человек волевой, энергичный. Обладает быстрой реакцией, сочетающейся с хорошей выдержкой. Умеет управлять людьми, быстро ориентируется в изменившихся обстоятельствах. Способен быстро принимать кардинальные решения. Энергичен и деятелен, в периоды подъема развивает незаурядную работоспособность. Имеет критический склад ума. Активно отстаивает интересы свои и своей группы. Стремится к высокому материальному уровню жизни. Любит действовать по-крупному, все тщательно взвесив и разработав конкретный план действий. Очень целеустремлен и

практичен в делах. Живет разумом, дело ставит выше личных симпатий. Мобилизуется в экстремальных ситуациях.

Проблемы.

Довольно агрессивен, ему с трудом удаются ровные, бесконфликтные отношения с окружающими. Не любит нерешительных людей, уклоняющихся от смелого действия. Не выносит приказного тона: если на него оказывают давление, дает сильный отпор. Самолюбив, в гневе проявляет нетерпимость к чужим промахам и ошибкам. В личных отношениях неуступчив, хочет все устроить по-своему. Недоверчив к новым людям, стремится при помощи осторожных вопросов выяснить их положение, связи и возможности. У него бывают периоды спадов и подъемов настроения и работоспособности.

Популярные профессии. Управленец высших уровней. Судья. Банкир. Строитель. Фермер.

2. Политик (ESFP)

Сильные стороны.

Имеет хорошие дипломатические и коммерческие способности. Быстро ориентируется в экстремальных ситуациях. Уверен в себе, смел и решителен, но при этом добр. Всегда знает, чего хочет. Советуется больше формально, решения принимает самостоятельно. Стремится быть в курсе различных событий и сам любит быть в центре внимания. В общении вежлив, располагает к доверию, умеет создать атмосферу интимности и задушевности. Обаятелен, демократичен, обычно держится раскованно и непринужденно. Следит за здоровьем и внешним видом. Заботится о близких, ценит уют и комфорт. Стремится к практической деятельности. Предпочитает ближайшие конкретные цели, приносящие реальную пользу.

Проблемы.

Склонен отвлекаться в работе на несущественные детали. Ему трудно долгое время концентрировать свое внимание на чем-то одном. Склонен к колебаниям в выборе, что приводит к внутренним размышлениям и сомнениям, которые он скрывает. Его настоящим доверием пользуются немногие. Довольно консервативен к новому: ему нужно определенное время, чтобы разобраться в новой технологии и убедиться в ее практичности. Идет на риск только после того, как хорошо все обдумает. Проявляет агрессивность, если его свободу ограничивают. Свое отношение переносит на окружающих людей.

Популярные профессии. Управленец высших уровней. Дипломат. Продюсер. Продавец. Тренер. Шоумен.

3. Мастер (ISTP)

Сильные стороны.

Умеет совершать разумные и полезные поступки. Адаптирует новые идеи к практике, извлекает из них максимум пользы. Ему присущи неброское, тихое упорство при обязательном завершении всего начатого, скромность. Изобретателен в быту и на работе, которая ему нравится. В достижимой для него области пространства все организует для работы и отдыха. Эстет, полностью доверяющий своему вкусу. Всегда имеет собственное мнение о том, что красиво и некрасиво, где гармония, а где безвкусица. Ярко и броско одеваться не любит, предпочитает умеренность и гармонию. Ценит дружбу. Если человек обратился к нему за помощью, помогает, не жалея личного времени. Своего мнения никому не навязывает, но потом обычно получается так, как он хотел. Ему доставляет радость, когда сделанное им кому-то понравилось. Имеет репутацию пунктуального человека. Не любит затягивать встречи. Стрессоустойчив, в опасной ситуации ведет себя подчеркнуто хладнокровно. Предупреждения об опасности вызывают у него не страх, а интерес, желание испытать себя.

Проблемы.

Склонен к скепсису, любит анализировать и подшучивать. На людях обычно не демонстрирует свои эмоции и чувства, хотя довольно впечатлителен. Очень зависит от настроения, периоды спада чередуются у него с периодами повышенной работоспособности. Скрытен, не любит фамильярности, умеет поставить человека на место. Приказ как форма обращения для него не приемлем: делает так, как считает нужным. По-настоящему эффективно занимается только тем, что приносит удовольствие, из-за этого может производить впечатление ленивого человека. За бесцельную работу браться не будет. Ему не нравится вялая манера говорить, любит четко сформулированные, уверенные высказывания.

Популярные профессии. Менеджер среднего звена. Следователь. Продавец техники. Дизайнер. Механик. Нейрохирург. Бухгалтер.

4. Посредник (ISFP)

Сильные стороны.

Обладает хорошим вкусом, чувством меры. Может оценить качество любого продукта, в деталях объяснить, чем оно устраивает либо не устраивает его. Заботлив и внимателен к людям, считается с их удобствами. Дипломатичен, хорошо умеет уговорить кого-либо на

нужное или выгодное дело. Может отлично наладить комфорт в близком окружении. Умеет отдыхать, ценит удовольствия и житейские радости. Если дело ему нравится и будет хорошо оплачено, делает его качественно, со вкусом и душой. Старается при любых обстоятельствах не терять чувства меры. Многое умеет делать своими руками. Хорошо чувствует состояние других людей. Со всеми очень приветлив, внимателен и участлив. Стремится к хорошему материальному уровню жизни. Обычно никому не навязывает свою волю, не критикует сам и не любит, когда при нем критикуют других людей. В коллективе занимает позицию золотой середины.

Проблемы.

Ему с трудом удается напряженная деловая активность, трудно долгое время быть подвижным, динамичным. Бывает расслаблен и несобран. Скрытен и раним. Может проявлять явное недовольство, если его покой нарушают. В такие минуты может возмутиться, резко ответить. Довольно ленив: если работа мало его интересует, не обещает никакой выгоды лично ему, может симулировать. Не видит смысла в пустой суете и напрасной трате сил. Не любит преувеличений, нуждается в фактах и доказательствах. Старается избегать начальства, уклоняется от скучных, сугубо деловых разговоров. Ему трудно проявлять волю и настойчивость, отстаивать интересы дела. Плохое самочувствие сильно снижает его работоспособность. Часто делает вид, что многое может сделать, хотя это не всегда возможно.

Популярные профессии. Менеджер среднего звена. Дизайнер. Модельер. Оператор компьютера. Бармен. Ювелир.

5. Администратор (ETSJ)

Сильные стороны.

Деятельный и напористый человек. Умеет трезво оценить ситуацию и принять практическое решение. Хороший администратор: отлаживает качественный рабочий процесс. Старается создать все условия для слаженной работы. Способен координировать деятельность разных людей и подразделений. Очень прагматичен: поступки людей оценивает с точки зрения их пользы. Любит во всем надежность и основательность. Отличается высокой работоспособностью. Умеет бережно и рационально обращаться с деньгами. Практичность и добротность вещей предпочитает моде. Любит во всем порядок. Обладает развитым чувством долга. Ценит время и не любит тратить его напрасно. Очень пунктуален, старается все планировать наперед. Предпочитает зря не

рисковать. Хороший хозяин в доме. Расторопен и изобретателен в бытовых вопросах.

Проблемы.

Консервативен в своих вкусах и привычках. Плохо воспринимает критику, даже в шутливой форме. Бывает излишне резок в своих критических оценках. Осуждает всех, кто, по его мнению, недостаточно качественно и честно работает. Избегает делать комплименты, хвалить за хорошую работу – считает ее нормой. Не любит говорить о развлечениях, сторонник строгого воспитания. Если его работу критикуют некомпетентные люди, может вспылить. С близкими нередко проявляет властность и требовательность. Тяготится долгим ожиданием какого-либо события. Не имея достаточного количества фактов, откладывает принятие решения. Не выносит, когда его подгоняют или отвлекают от работы. Придерживаясь установленных правил поведения, требует того же от окружающих. Вместе с тем может неожиданно вспылить и проявить резкость.

Популярные профессии. Организатор высшего звена (исполнительный директор). Экономист. Строитель. Аудитор. Военный.

6. Энтузиаст (EFSJ)

Сильные стороны.

Активный, оптимистичный, доброжелательный человек. Внимателен к людям, заботлив. Стремится помочь всем, кто просит об этом. Хорошо чувствует эмоциональное состояние других людей. Легко заводит новые знакомства личного и делового характера. Противник пустой траты времени, всегда занят неотложными делами. Восприимчив к перспективным идеям, которые можно применять на практике. Обаятельный, располагающий к себе собеседник. Обладает хорошим вкусом. Многое умеет делать своими руками. В жизни всего добивается сам, не надеясь на других. Настойчив и решителен в действиях, особенно в экстремальной ситуации, когда против него направлена агрессия или ощущается острый недостаток времени. К советам других прислушивается, но поступает по-своему. С успехом занимается любой практической деятельностью, но любит, чтобы его усилия и находчивость ценили. Стремится к стабильности, высокому материальному уровню жизни, уважению коллег по работе.

Проблемы.

Накапливает отрицательные эмоции, которые способен некоторое время сдерживать. Но если их слишком много – выходит из себя, переживает. Может даже заболеть. Не может действовать без эмоцио-

нального контакта с собеседником, поэтому ему трудно взаимодействовать с людьми, которые никак не проявляют своего отношения к происходящему. Не всегда оценивает выгодность и полезность того, что делает. Долго колеблется перед принятием важного решения по сложному вопросу. Переоценивает свои деловые способности. Не умеет ждать, ему хочется сделать как можно больше дел и как можно скорее.

Популярные профессии. Организатор высшего звена (заместитель директора). Промоутер. Продавец. Бухгалтер. Стилист.

7. Инспектор (ITSJ)

Сильные стороны.

Хороший организатор и тщательный исполнитель. Нетерпим к расхлябанности и безответственности. Последователен в своих делах и решениях, всегда доводит начатое до конца. Любит во всем порядок, точность и конкретность, доверяет только официальным или проверенным источникам информации. Хороший исследователь узких проблем. Вникает во все детали и не упускает из виду мелочей. Аккуратно ведет документацию, любит уточнять факты, охотно информирует тех, кто обращается к нему по поводу каких-либо инструкций и законов, которые обычно хорошо знает. Будучи администратором, умеет наладить четкую работу, дисциплину и порядок, всегда контролирует выполнение своих поручений. Дело ставит выше личных отношений и настроений. Очень работоспособен, обладает развитым чувством долга, требователен к себе и подчиненным. Знания предпочитает внедрять в практику. Ко всему готовится заранее, не любит экспромтов.

Проблемы.

Бескомпромиссен в том, что считает важным. Периодически напускает на себя официальный и неприступный вид, придерживается субординации. Довольно нетерпим к другим точкам зрения. Недостаточно гибок в отношениях с людьми, плохо учитывает их индивидуальные способности. Его практически невозможно заставить изменить свои убеждения. Не любит, когда ему возражают, навязывают свою волю или методы работы. Скрытен, не любит делиться своими впечатлениями с посторонними. Боится перемен и нестабильности. Плохо разбирается в отношениях других к себе. Не переносит, когда кто-то трогает его вещи, вмешивается без разрешения в дела.

Популярные профессии. Менеджер среднего и высшего звена. Аудитор. Бухгалтер. Хирург. Юрист. Логистик. Офис-менеджер.

8. Хранитель (IFSJ)

Сильные стороны.

Хорошо разбирается в отношениях между людьми. Добросовестен, обязателен, пунктуален. Ко всему готовится заблаговременно. Выполняет начатую работу тщательно и последовательно. Человек долга. Не жалеет сил и времени для создания порядка. Заставляет себя делать даже не интересную, но необходимую работу. Хороший экономист, умеет рационально обращаться с финансами, не любит долгов. Имеет сильную выдержку и самообладание. Принципиален, если надо, твердо и напористо защищает себя и своих близких. Постоянен в своих привычках и привязанностях. Нетерпим к неопрятности и халтуре, требует соблюдения оправдавших себя методов работы. Охотно приходит на помощь людям в трудные для них минуты, оказывает различные услуги. Хранит верность в семье. На мероприятия не опаздывает. Стремится равномерно распределять дела по времени, постоянно загружен какой-либо работой. Трудолюбив в быту.

Проблемы.

Болезненно переносит несправедливость и неэтичность. Раним и впечатлителен, на добро и зло отвечает тем же. Хорошо видит чужие недостатки, отличается резкостью оценок, но чаще свое отношение выражает не столько словами, сколько тоном и взглядом. Склонен делить людей на «своих» и «чужих». Не прощает предательства. Мнителен, плохо переносит ситуации неопределенности. Не любит частых перемен. Ему трудно определить индивидуальные способности людей, ко всем склонен предъявлять одинаково высокие моральные требования. Не любит, когда кто-то подвергает оценке его качества, так как внутренне не всегда в них уверен. При попытках подавить его может проявлять агрессивность.

Популярные профессии. Менеджер среднего звена. Экономист. Бухгалтер. Офис-менеджер. Кладовщик.

9. Новатор (ENTP)

Сильные стороны.

Хорошо развито познавательное мышление. Эрудирован, любознателен, много читает и запоминает. Обладает развитой интуицией, помогающей выбрать правильное решение. Хорошо видит правильные перспективы идей и дел. Может найти неожиданное решение проблемы там, где не видят его другие, на основании разнообразной информации и рассмотрения ее как бы со стороны, интуитивно. Охотно со-

ветует, как выпутаться из сложных ситуаций. Расплывчатые идеи способен переработать в теорию, имеющую форму системы. Структуралист и классификатор, идущий от общего к частному. Довольно напорист, нередко обладает организаторскими способностями в области поиска принципиально новых подходов. Часто работу ставит выше семейных или личных отношений. Демократичен, не любит чинопочитания.

Проблемы.

Не переносит строгую регламентацию и монотонный режим работы. Не может жить по строгому плану. Довольно неорганизован: отвлекаясь на интересные детали, иногда не успевает сделать главное к намеченному сроку. Может говорить не по теме, уходя в свои мысли. Ему с трудом удается порядок в делах, на рабочем месте. Может допускать погрешности в оформлении деловой документации. Не всегда следит за своим внешним видом. Бывает наивным, слишком доверчивым. Из-за предприимчивости, с одной стороны, и неумения идти на компромиссы – с другой, ему с трудом удаются бесконфликтные отношения с людьми. Бывает неуступчивым, даже агрессивным, особенно если на него давить. Может с апломбом доказывать свою правоту, если убежден в ней.

Популярные профессии. Предприниматель. Бизнес-консультант. Маркетолог. Политолог. Социолог. Разработчик компьютерных систем. Научный работник.

10. Предприниматель (ETNJ)

Сильные стороны.

Очень динамичный, подвижный, деятельный человек. Остро ощущает поток времени, считает недопустимым отставание в делах. Большой труженик, с удовольствием занимается делами, приносящими пользу. Любознателен, интересуется новшествами, которые можно применять на практике. Хорошо разбирается в вопросах деловой активности. Видит выгодность или невыгодность, перспективность или бесперспективность тех или иных предприятий. Предлагает неординарные пути повышения эффективности, может пойти на деловой риск. Во всем стремится к деловой ясности и четкости. Не любит действовать вслепую, без подготовки. Планирует свои мероприятия заранее. Не любит хитрости и уловок, предпочитает договариваться на взаимовыгодных условиях. Часто проявляет себя как спонсор и меценат. Может жить без комфорта, если надо. Даже если ему придется

трудно, ныть никогда не станет. Оптимист, постоянно излучает дружелюбие. Активный сторонник здорового образа жизни.

Проблемы.

Не все могут выдержать его напряженный рабочий режим, который он к тому же склонен произвольно менять, навязывая свой ритм окружающим. Обычно забот оказывается так много, что не может всюду успеть. Может чрезмерно рисковать, первым бросается во все сомнительные мероприятия. Очень говорлив, любит рассказывать и обсуждать прочитанное и услышанное. Может одеваться достаточно небрежно, не любит, когда на его внешность обращают пристальное внимание. Нетерпелив по натуре, поэтому часто допускает небрежность в оформлении деловой документации, в работе, требующей скрупулезности, тщательности, «творческий беспорядок» в быту и на рабочем месте. Суетлив, неусидчив. В принципиальных для него вопросах проявляет твердость и неуступчивость. Иногда допускает нетактичность, грубоватый юмор. Неохотно посещает врачей.

Популярные профессии. Предприниматель. Руководитель собственной фирмы. Бизнес-консультант. Финансист. Юрист. Научный работник.

11. Аналитик (ITNJ)

Сильные стороны.

Имеет хорошее аналитическое мышление, сильно развитую логику. Умеет выделить главное и отсечь второстепенное в анализируемом материале. Любит обобщать факты, хорошо разбирается в схемах, классификациях и структурах. Реально оценивает практические возможности предпринимаемого дела, не упускает из виду альтернативы. Сторонник дисциплины и порядка, основанных не на административном нажиме, а на совести, долге, личной ответственности. По натуре добр, но дело ставит выше личных интересов и отношений. Человек слова, ценит справедливость, разумный порядок во всем. Хороший докладчик, умеющий кратко и доходчиво донести материал до слушателя. Стремится к независимости, но дает собой руководить людям, умеющим уговаривать мягко, но настойчиво. Хорошо чувствует время, на мероприятия и встречи обычно приходит пунктуально. Осторожен, чувствует опасность. Редко выходит из себя. Демократичен, терпим к иным точкам зрения.

Проблемы.

Недостаточно гибок в отношениях. Предпочитает говорить о том, что его интересует, посторонние подробности в речи собеседника про-

пускает мимо ушей. Если тема ему неинтересна, старается уйти от разговора, так как не желает тратить время попусту. Не любит делать несколько дел сразу, особенно в спешке. Может проявлять упрямство и бескомпромиссность. Не терпит, чтобы им командовали, хладнокровно отвергает волевое давление. Скрытен. Не любит обсуждать свою личную жизнь. Не терпит, когда ограничивают его свободу, выражают необоснованные требования.

Популярные профессии. Финансовый аналитик. Менеджер. Программист. Экономист. Адвокат. Преподаватель вуза. Научный работник. Бизнес-консультант.

12. Критик (INTP)

Сильные стороны.

Стремится к полезным, рациональным действиям. Экономен, тщателен в работе, добросовестен и исполнителен. Эрудирован, много читает и размышляет. Помнит прочитанное в подробностях и образно пересказывает окружающим. Имеет сильную интуицию, благодаря которой может предвидеть итог затеваемого дела. Хорошо оценивает степень риска, часто дает советы проявлять осторожность и осмотрительность, чтобы избежать неожиданностей и неприятностей. Хорошо чувствует логические просчеты в любой системе. Пунктуален, если от него этого требуют. Скромен в быту и одежде, однако ценит комфорт и уют. Вежлив в общении. Обладает чувством юмора, умеет утешить отчаявшихся.

Проблемы.

Скептик по природе, замечает все противоречия и несовершенства окружающего мира. Подвержен частым сомнениям и колебаниям. Ему плохо удается внутреннее равновесие. Не умея управлять своим настроением, бывает то излишне придирчивым и ворчливым, то добрым и уступчивым. Его эмоции отражаются на окружающих. Из-за своей скрупулезности не всегда успевает доводить начатое до конца. Осторожен и нерешителен в новых начинаниях. Не любит спешить, суетиться; недоверчиво относится к людям, «забегающим вперед». Бывает упрям и несговорчив, если уверен в своей правоте, которую он доказывает фактами. Прямому волевому воздействию не подчиняется. Не любит делать комплименты, считает более честным говорить о недостатках.

Популярные профессии. Маркетолог. Финансовый аналитик. Психоаналитик. Бизнес-консультант.

13. Инициатор (ENFP)

Сильные стороны.

Общителен и эмоционален. Способен найти подход к любому человеку в случае необходимости. В этом ему помогает природная обаятельность, тактичность и дипломатичность. Говорит комплименты, стремится делать людям приятное. Разбирается в способностях окружающих его людей. Хорошо чувствует их скрытые побуждения и личностные недостатки. Способен даже предсказывать поведение окружающих. Тянется к незаурядным людям, интересуется всем необычным и загадочным. Увлекшись какой-либо идеей, охотно ее рекламирует, становясь ее активным сторонником. Впечатлителен и отзывчив, сочувствует людям, любит давать им советы в сложных жизненных ситуациях. Эмоционален, нуждается в постоянном притоке новых впечатлений. Стрессоустойчив, в экстремальных условиях мобилизуется, может дать решительный отпор. В случае неудачи переживает ее бурно, но недолго. Любит красивые вещи, стремится оригинально одеваться.

Проблемы.

Из-за желания поддерживать со всеми хорошие отношения перегружает себя лишними контактами. Доверчив по натуре, в разговоре может порой рассказать лишнее. Быстро разочаровывается в объектах своих симпатий. Может быть экзальтированным, сильно зависит от настроения. Не любит регламентации и строгих правил, стесняющих его независимость. Противник иерархии и чинопочитания. Не приемлет условностей и предрассудков. Довольно неорганизован и непрактичен. Часто не успевает сделать намеченное к сроку, так как склонен отвлекаться на второстепенные дела. Порой ему не хватает терпения и тщательности, не всегда доводит начатое до конца. Осуждает грубых и невоспитанных людей, однако сам бывает вспыльчив, несдержан, порой даже агрессивен.

Популярные профессии. Психолог. Менеджер по персоналу. Менеджер по PR и рекламе. Журналист. Бизнесмен.

14. Наставник (EFNJ)

Сильные стороны.

Эмоционален, тонко чувствует настроение других людей. Умеет красиво выражать свои чувства: от возвышенных интонаций до тонкой иронии. Может увлечь людей своими эмоциями, повести за собой. Тревожится об опасности, которая таится в развитии ситуации, умеет

предпринять необходимые меры, чтобы ее избежать. Предусмотрителен и дальновиден, умеет правильно распределить дела по времени. Верит в неограниченные возможности и способности человека. Старается понять мотивы поведения людей, стоит на моральных позициях воспитателя и наставника. Пунктуален, имеет развитое чувство ответственности. Обычно имеет широкие гуманитарные интересы.

Проблемы.

Ему с трудом удается внутреннее равновесие. Склонен излишне драматизировать события. Самолюбив, раним, настроен на корректное, вежливое отношение к себе, долго помнит обиды. Не любит, когда его прерывают, торопят. Остро переживает свои неудачи и разочарования. Категоричен в суждениях и выводах, не склонен к компромиссам. По натуре аристократичен, может допускать крайности в одежде, самовыражаясь таким образом (экстравагантность или, наоборот, элементы небрежности). Не любит делать много дел сразу. Недоверчив к непроверенной информации. Критику своей внешности и привычек в быту переносит болезненно. Может допускать небрежность в оформлении деловой документации.

Популярные профессии. Директор по персоналу. Преподаватель. Артист. Рекламный агент. Специалист по PR и рекламе.

15. Гуманист (IFNJ)

Сильные стороны.

Хорошо разбирается во взаимоотношениях между людьми. Стремится к самоусовершенствованию, проявляет интерес к морально-философским проблемам. Может оценить способности людей. Проявляет понимание, терпимость. Может идти на компромиссы ради мира и согласия. Отзывчив и внимателен. Принимает людей такими, какие они есть: прощает им их слабости и не пытается переделать насильно. Очень устойчив в своих привязанностях. С пониманием относится к проявлению бурных эмоций другого человека. Старается его успокоить, дать дельный совет. Если это не помогает, умеет терпеливо ждать, пока тот не успокоится сам. Любит во всем тщательность и основательность. Кропотлив в труде. Исполнителен, добросовестен и пунктуален. Старается вести здоровый образ жизни, избегает вредных привычек. Стремится во всем придерживаться принципов гуманизма и справедливости.

Проблемы.

Впечатлителен и раним. Тяжело переживает конфликты и недоразумения, стрессораним. Очень щепетилен, не любит обременять собой

других. Вместе с тем плохо переносит одиночество, нуждается во внимании близких людей. Увязая в деталях, часто переутомляет себя. Ему с трудом дается оценка качества своей работы и затраченного на нее времени. Доверчив и искренен, о чем приходится порой сожалеть, так как его добротой злоупотребляют. Довольно самодостаточен, малоинициативен и инертен в своем поведении. Не вникает в то, что не касается круга его интересов.

Популярные профессии. Психолог. Преподаватель. Менеджер по персоналу. Драматург.

16. Романтик (INFP)

Сильные стороны.

Эмоционален, обаятелен. Мягкий, тактичный человек. Обладает утонченностью в восприятии мира. Часто имеет развитые гуманитарные интересы. Чуток и внимателен к людям, старается со всеми поддерживать ровные отношения. Проявляет терпимость к недостаткам и слабостям других. Романтичен и оптимистичен, верит в светлое будущее. Компромиссен: умеет терпеливо ждать и прощать. Хорошо развито предчувствие, тревожится за исход дела, хотя внешне этого может не показывать. Уважает сильных авторитетных людей, которые могут выдать конкретные указания. В интересах дела может проявлять хорошие дипломатические способности, располагая людей к себе своей скромностью и обаянием. Обладает неплохим чувством юмора. Искусен в умении нравиться другим. К каждому умеет найти индивидуальный подход. Демонстрирует изысканность, хорошие манеры, грациозен в движениях. Уделяет достаточно много внимание своему внешнему виду. Со вкусом одевается, элегантен.

Проблемы.

Внутренне раним, противоречив. Несколько неуверен в себе, склонен к сомнениям и колебаниям в выборе оптимального в данных обстоятельствах решения. Его нужно вовлекать в дело. Нуждается в моральной, физической и материальной поддержке. Из-за рассеянности иногда забывает выполнять свои обещания. В работе склонен утопать в деталях, отвлекаться на мелочи и при этом не успевать сделать в срок более важные дела. Не любит строгих порядков, бездумного подчинения регламентам и инструкциям. Ему с трудом даются экономия и трезвый расчет в делах. На рабочем месте и в быту может допускать «художественный» беспорядок. Не любит людей, которые скупятся в мелочах. Болезненно воспринимает критику, даже конструктивную, своей работы. Охотно делится своими проблемами с окружающими,

ищет понимания, сочувствия и поддержки. Его работоспособность имеет ярко выраженные периоды спадов и подъемов.

Популярные профессии. Психолог. Менеджер по персоналу. Секретарь-референт. Художник. Музыкант. Издатель.

Методика «Автопортрет»

Данная методика разработана для выявления индивидуально-типологических особенностей человека, его представлений о себе, своей внешности, личности.

Инструкция. Нарисуйте свой портрет в полный рост.

Интерпретация. При анализе рисунка выделяются признаки изображения, на основе которых все рисунки можно объединить следующим образом.

1. ***Схематическое изображение.*** Такие рисунки характерны для людей интеллектуального склада (мыслителей).

2. ***Реалистическое изображение*** выполнено с более тщательными подробностями, т. е. прорисовкой лица, волос, ушей, шеи, одежды. Обычно так рисуют люди, отличающиеся большой педантичностью, склонные замечать детали и тщательно обдумывать ситуацию.

3. ***Автопортрет в интерьере.*** Человек изображает себя в окружении каких-либо предметов, на фоне пейзажа, комнаты и т. д. К такого рода изображению склонны лица с повышенным вниманием к своему предметному окружению.

4. ***Автопортрет со спины.*** Вместо лица нарисован затылок. Обычно такое изображение свойственно людям, не желающим поступать в соответствии с инструкцией, делающим все всегда наоборот и таким образом привлекающим к себе внимание.

Голова – сфера интеллекта (контроля). *Размер сильно увеличен* – высокая значимость интеллекта в системе ценностей; склонность к мечтам, фантазиям. *Размер сильно уменьшен* – иногда низкая значимость интеллекта по сравнению с физической силой в системе ценностей; переживание интеллектуальной неадекватности. *Нечеткая голова* – застенчивость, робость. *Изображение головы в самом конце* – межперсональный конфликт. Изображение на голове чего-либо, например шляпы, – символ защиты от воздействия внешнего мира.

Шея – орган, символизирующий связь между сферой контроля (головой) и сферой влечений (телом). *Длинная шея* может обозначать любопытство. *Подчеркнутая шея* – потребность в интеллектуальном защитном контроле. *Чрезмерно крупная шея* – осознание телесных импульсов, старание их контролировать. *Толстая короткая шея* – уступ-

ки своим слабостям и желаниям, выражение неподавленного импульса.

Плечи, их размер – признак физической силы или потребности во власти. *Плечи чрезмерно крупные* – ощущение большой силы или чрезмерной озабоченности силой и властью. *Плечи мелкие* – ощущение малоценности, ничтожности. *Плечи слишком угловатые* – признак чрезмерной осторожности, защиты. *Плечи покатые* – уныние, отчаяние, чувство вины.

Туловище *угловатое или квадратное* – мужественность. *Туловище слишком крупное* – наличие неудовлетворенных, остро осознаваемых субъектом потребностей. *Туловище ненормально маленькое* – чувство унижения, малоценности.

Лицо – символ системы общения. Человек, имеющий проблемы в общении, рисует черты лица нечетко, не рисует их совсем или рисует в последнюю очередь. *Лицо неясное, тусклое* – боязливость, застенчивость. *Лицо, похожее на маску*, – осторожность, скрытность. *Подчеркнутое лицо* – сильная озабоченность отношениями с другими, а также своим внешним видом. *Слишком подчеркнутый подбородок* – потребность доминировать. *Слишком подчеркнутые уши* встречаются у особо чувствительных к критике. *Уши маленькие* – стремление не принимать никакой критики. *Подчеркнуты уши* – подозрительность, настороженность. *Глаза маленькие* – погруженность в себя. *Длинные ресницы* – кокетливость, склонность обольщать, соблазнять, демонстрировать себя. *Глаза без радужки и зрачков* – страхи. *Нос широкий, выдающийся, с горбинкой* – презрительные установки. *Ноздри* – примитивная агрессия. Изображены *зубы* – вербальная агрессия.

Конечности. Широкие **руки** (размах рук) – интенсивное стремление к действию. *Отсутствуют или почти не видны* – нарушения общения; импульсивность. *Расставлены в стороны* – экстравертность, общительность. *Зачернены* – конфликтность, напряженность в контактах. *Руки, скрещенные на груди*, – враждебно-мнительная установка. *Руки за спиной* – нежелание уступать, идти на компромиссы (даже с друзьями). *Руки длинные* – желание чего-то достигнуть, завладеть чем-либо. *Руки слишком длинные* – чрезмерно амбициозные стремления. *Руки, напряженные и прижатые к телу*, – неповоротливость, ригидность. *Руки очень короткие* – отсутствие стремлений вместе с чувством неадекватности. *Отсутствие рук* – чувство неадекватности при высоком интеллекте. *Руки сильные* – агрессивность, энергичность. *Руки тонкие, слабые* – ощущение недостаточности достигнутого. *Рука, как боксерская перчатка*, – вытесненная агрессия. *Руки за спиной или в карманах* – чувство вины, неуверенность в себе. *Руки, изображенные*

не слитно с туловищем, а отдельно, – субъект иногда ловит себя на поступках, которые вышли у него из-под контроля. *Руки расслабленные и гибкие* – хорошая приспособляемость в межперсональных отношениях. *Сужающиеся руки и ноги* – женственность.

Большие **пальцы** – грубость, черствость, агрессия. *Пальцев больше, чем 5*, – агрессивность, амбиции. *Пальцев меньше 5* – зависимость, бессилие. *Пальцы, сжатые в кулаки*, – бунтарство, протест. Если пальцы тщательно прорисованы – способность к управлению и преобразованиям. Тело, нарисованное без рук, обозначает пассивность.

Ноги *непропорционально длинные* – сильная потребность независимости и стремление к ней. *Ноги слишком короткие* – чувство физической или психологической неловкости. *Отсутствие ступней* – замкнутость. *Широко расставленные ноги* – склонность к неподчинению. *Ступни непропорционально длинные* – потребность в безопасности. *Ступни непропорционально мелкие* – скованность, зависимость. Если стопы нарисованы в профиль – это признак устойчивости, уверенности в себе. Если таким образом, что пальцы стоп обращены к наблюдателю или стоп нет вовсе, то это обозначает чувство неуверенности. Линия платья также является символом опоры.

Контур, нажим, штриховка, расположение. Закругленные линии являются признаком мягкости личности. Контур неяркий, неясный – боязливость, робость. Энергичные, уверенные штрихи – настойчивость, безопасность. Зубчатые, неровные линии – дерзость, враждебность. Уверенные твердые линии – амбиции, рвение. Сильный нажим – энергичность, настойчивость. Легкие линии – недостаток энергии. Если человек возбудимый, штрихи укорачиваются, если нет – удлиняются. Стирания – тревожность, опасливость. Частые стирания – нерешительность, недовольство собой.

Большой рисунок – экспансивность, склонность к тщеславию, высокомерию. Маленькие фигуры – тревога, эмоциональная зависимость, чувство дискомфорта и скованности. Рисунок у самого края листа – зависимость, неуверенность в себе. Расположение рисунка на листе: в центре – адекватная самооценка; в верхней части листа – завышенная; в нижней части листа – заниженная.

Поза. Голова в профиль, тело анфас – тревога, вызванная социальным окружением. Человек, изображенный бегущим, – желание скрыться от кого-либо. Изображение человека без определенных частей тела указывает на отвержение, непризнание человека в целом или его отсутствующих частей (актуально или символично изображенных).

Графологический тест

Уже ни для кого не секрет, что характер человека влияет на его почерк, и, следовательно, исследовав почерк, мы сможем кое-что узнать о его обладателе. Графология – наука, изучающая эту зависимость. Что бы ни написал человек, он сделает это только одному ему присущим способом. Именно на этой особенности почерка основана графологическая экспертиза. Попробуйте себя в роли экспертов-графологов. Проверьте свой почерк.

Инструкция. Каждая характерная черта и особенность письма оценивается определенным числом баллов, затем эти баллы суммируются.

Тестовое задание.

Размер букв:

- очень маленькие (не больше 2–3 мм) – 3 балла;
- маленькие – 7 баллов;
- средние – 17 баллов;
- крупные (более 7 мм) – 20 баллов.

Наклон букв:

- наклон влево – 2 балла;
- легкий наклон влево – 5 баллов;
- наклон вправо – 14 баллов;
- резкий наклон вправо – 6 баллов;
- прямое написание – 10 баллов.

Форма букв:

- округлые – 9 баллов;
- бесформенные – 10 баллов;
- угловатые – 19 баллов.

Направление почерка:

- строчки «ползут» вверх – 16 баллов;
- строчки прямые – 12 баллов;
- строчки «сползают» вниз – 1 балл.

Интенсивность (размашистость и сила нажима):

- легкая – 8 баллов;
- средняя – 15 баллов;
- очень сильная – 21 балл.

Характер написания слов:

- склонность к соединению букв в слове – 11 баллов;
- склонность к отделению букв друг от друга – 18 баллов;
- смешанный стиль – и то, и другое – 15 баллов.

Общая оценка почерка:

• почерк старательный, буквы выведены аккуратно – 13 баллов;

• почерк неровный, одни слова четкие, другие читаются с трудом – 9 баллов;

• буквы написаны кое-как, почерк небрежный, неразборчивый – 4 балла.

Суммируйте все набранные баллы.

От 38 до 51 балла. Такой почерк наблюдается у людей со слабым здоровьем. Люди, обладающие подобным почерком, обычно оторваны от жизни, часто неспособны справляться с трудными ситуациями, уходят в себя. Болезненно воспринимают неудачи. Нередко попадают под чужое влияние. У таких людей наблюдается повышенная склонность к употреблению спиртных напитков и к наркозависимости.

От 52 до 63 баллов. Так пишут люди несмелые, пассивные, флегматичные. Люди из этой группы, как правило, не обладают выраженной силой воли. Они робкие, часто растерянные в критических ситуациях. Они еще не успели осознать себя как личность. Уходят в свои мечты, которые редко воплощаются в жизнь.

От 64 до 75 баллов. Этот почерк принадлежит людям нерешительным, мягким, кротким, с утонченными манерами. Они часто немного наивны, но не лишены чувства собственного достоинства. Подобные люди скромны, обладают мягким характером, уважают мнение окружающих. Вследствие их природной доверчивости их легко обмануть. Такие люди легко внушаемы. Заниженная самооценка приводит к тому, что они часто подстраиваются под других людей, забывая про собственное Я. В критических ситуациях пытаются бороться, но часто пасуют перед хамством.

От 76 до 87 баллов. Такой почерк бывает у людей, которые отличаются прямодушием и откровенностью. Они общительны и впечатлительны, как правило, хорошие семьянины. Люди, обладающие подобным почерком, чистосердечны, открыты, прямолинейны. Всегда отстаивают свою точку зрения, но с терпимостью относятся и к чужой. Считают предательство худшей чертой человека и никогда его не прощают. Зато с друзьями преданны, пойдут ради них в огонь и в воду, способны на поступок ради высшей цели. Такие почерки были выявлены у работников правоохранительных органов, служащих страховых компаний и, как ни странно, у киноактеров.

От 88 до 98 баллов. Достигший такой суммы баллов отличается честностью и добропорядочностью, имеет сильную, устойчивую психику, отважен, полон инициативы и решительности, смекалист. Люди этой группы порядочны, неспособны на обман, обладают уравновешенным характером, выдержкой. В критических ситуациях отважны,

настроены на победу. У них в голове всегда много планов, не многим из которых, правда, суждено осуществиться. Сообразительны, ко всему относятся с юмором. Это люди, выросшие в крепких семьях со здоровой семейной атмосферой.

От 99 до 109 баллов. Это индивидуалисты. Люди вспыльчивые и обладающие острым и быстрым умом. Обычно независимы в суждениях и поступках, в то же время обидчивы и нередко трудны в общении, так как вздорны и сварливы. Среди них бывают одаренные люди, склонные к творческой работе. У них на все есть собственное мнение. Любят все прекрасное. Такой почерк бывает у журналистов, музыкантов, руководящих работников, менеджеров.

От 110 до 121 балла. Обладатели подобного почерка – люди властные, требующие подчинения собственным желаниям и капризам. Любую критику в свой адрес воспринимают как посягательство на права собственности и не прощают. Они часто дают понять, что уже делают вам одолжение, просто общаясь с вами. Такой почерк имеют люди без чувства ответственности, недисциплинированные, грубые, заносчивые.

Предлагаем вам более подробно проанализировать свой почерк.

Поля.

Узкие поля, расположенные слева, могут говорить о том, что автор строк отличается бережливостью или даже некоторой мелочностью. Чем уже поле слева, тем больше шансов на то, что бережливость может дойти и до скупости.

Широкие поля обычно оставляют люди деятельные, с широкой душой. Чем шире поля, тем больше шансов на то, что к щедрости добавляется не только стремление к роскоши, пафосу, но и желание похвастаться.

Направление строк.

Прямые строчки свидетельствуют о том, что писал их человек спокойный, рассудительный, реально оценивающий собственные возможности, человек с адекватной самооценкой.

Строчки, бегущие вверх, типичны для оптимистов, а также тех, кто склонен завышать свою самооценку.

Строчки, бегущие вниз, характерны для пессимистов и тех, кто имеет заниженную самооценку.

«Волнообразные» строчки говорят о склонности к авантюризму, об изворотливости и умении обманывать. *Неровные строчки* – признак человека, подверженного постоянной смене настроения.

Нажим.

Сильный нажим характерен для людей общительных, целеустремленных и энергичных, склонных к трудоголизму, скорее экстравертов, чем интравертов.

Легкий нажим типичен для романтиков, людей увлекающихся, скорее интравертов, чем экстравертов.

Связанность букв.

Все буквы связаны – обладатели такого почерка обычно прямолинейны, предприимчивы, умеют критиковать, у них преобладает логическое мышление.

Каждая буква отдельно – скорее всего у такого человека преобладает образное мышление, хорошо развита интуиция, богатый внутренний мир.

Равномерные связки из 2–3 букв – типичны для людей уравновешенных.

Наклон букв.

Небольшой влево – характерен для тех, кто ставит свои интересы выше общественных, для тех, кто любит критиковать.

Сильный влево – типичен для людей, живущих по принципу: «Есть две точки зрения – неправильная и моя».

Небольшой вправо – встречается достаточно часто и практически ни о чем не говорит – разве что о том, что этот человек был прилежным учеником в начальной школе.

Сильный вправо – говорит о целеустремленности и настойчивости. Таким людям присуще стремление к крайностям: если они влюбляются, то по уши; если не любят – до ненависти. Если мужчина пишет именно так – осторожно! Скорее всего, он очень влюбчив и ревнив.

Вертикальный почерк (без наклона) характерен для упрямцев, людей предусмотрительных, которые сначала вдумчиво анализируют ситуацию и только потом принимают решения. Свидетельствует о равновесии между разумом и сердцем.

Размер букв.

Крупные буквы (больше 3 мм) говорят о том, что обладатель такого почерка открыт, эмоционален, легко знакомится с новыми людьми, не любит подчиняться, в коллективе, как правило, – лидер.

Буквы среднего размера (около 3 мм) встречаются чаще всего и не несут никакой скрытой информации.

Мелкие буквы (от 2 мм и меньше) свидетельствуют о сдержанности, скрытности, способности к концентрации, замкнутости и целеустремленности.

Форма букв.

Округлые буквы характерны для людей мягких и уступчивых. С ними легко общаться, они всегда готовы к компромиссам, но таким людям гораздо труднее достичь поставленной цели.

Угловатые буквы говорят об эгоизме, стремлении к независимости и критичном уме. Человек, который пишет в такой манере, девизом своей жизни считает изречение: «Не говорите мне, что делать, а я не скажу, куда вам идти». Носитель такого почерка любвеобилен, но абсолютно не домашний и старается ни к кому не привязываться; любит свободу и всегда поступает, как ему вздумается.

Общая оценка почерка.

Каллиграфический почерк. Четкий, красивый, правильный – буковка к буковке. Жизнь человека с таким почерком течет спокойно и ровно, без падений, но и без взлетов. Обладатель такого почерка работает за двоих и никогда не откажется от сверхурочной работы. Его жизнь устроена таким образом, чтобы рядом было чье-то сильное плечо. В семейной жизни это идеальные мужья и жены.

Неразборчивый почерк. Люди, чей неразборчивый почерк сложился без помощи той или иной профессии, живут лишь настоящим, как говорится «здесь и теперь». И вся жизнь их была, есть и будет хаотичной, поспешной. Эти люди очень исполнительны и пунктуальны. Им характерна излишняя недоверчивость и подозрительность. Не желают зла ближнему, но поступки их бывают порой просто необъяснимы.

Мелкий почерк. Так, как правило, пишут люди наблюдательные, склонные к точности в мелочах, хладнокровные, сдержанные и часто – скрытные. Однако они – прекрасные, тонкие и умные собеседники, обладающие чувством юмора и самоиронией. В экстремальных ситуациях такой человек может становиться жестким, авторитарным лидером.

Крупный, размашистый почерк характерен для человека энергичного, деятельного, очень общительного, но несколько неразборчивого в привязанностях. Такой человек умен, но абсолютно лишен хитрости из-за своей доброты к людям, отзывчивости, щедрости.

Буквы, расположенные выше строки. Такой почерк характерен для человека романтичного, склонного идеализировать действительность, не видеть недостатки в людях, смотреть на жизнь «сквозь розовые очки». Такой человек не способен долго сердиться на кого-то, долго помнить обиду. Это чудак с нежным сердцем и ранимой душой.

Буквы, наползающие на строку и сползающие вниз, определяют человека сугубо материалистичного и практичного. Такому человеку не чуждо тщеславие, он обладает коммерческой жилкой.

Человек, делающий в конце строк пробелы, дабы не переносить слова, скорее всего крайне осторожен. А если строки заполняются до

конца, даже ценой сжатия букв в последнем слове, то их автор явно недополучает любви, сочувствия, даже просто внимания от близких людей. Ему некому открыть душу.

Задания и упражнения

Вопросы для размышления.

1. Правило А. Аронсона (английский психолог): «Чрезмерное проявление избытка положительных качеств способствует снижению привлекательности человека». Прокомментируйте данное утверждение.

2. Прокомментируйте цитату из работы Э. Фромма: «Человек всегда умирает прежде, чем успевает полностью родиться».

3. Американский психолог Р. Розенталь протестировал школьников на уровень интеллекта, а затем наугад, независимо от результатов теста, выбрал из списка каждого пятого и объявил учителям, что именно эти несколько детей показали наиболее высокий умственный потенциал и что в будущем именно они покажут наиболее высокие результаты в учебе. После этого в конце учебного года он повторил тестирование этих же детей, в результате чего выяснилось, что те, кого психолог выбрал наугад и высоко оценил как наиболее способных, действительно учатся лучше других. Что стоит за этим фактом?

4. Какие свойства личности могут противодействовать вашей успешной профессиональной деятельности?

Задание 1. Сделайте прогноз возможных вариантов развития личности, обладающей одной из следующих особенностей: излишняя полнота, рыжий цвет волос, повышенная активность, отсутствие слуха, леворукость, повышенная впечатлительность, отсутствие цветового зрения (дальтонизм), низкий объем природной памяти.

Предложите психолого-педагогические рекомендации, направленные на предотвращение или сглаживание возможных отрицательных исходов развития личности. Укажите круг лиц, которым могут быть адресованы те или иные рекомендации.

Задание 2. Ориентируясь на знание психологических особенностей личности, предложите варианты решения следующих проблемных ситуаций. Задание выполняется по следующей схеме: «Если он (человек) обладает таким-то личностным свойством, то нужно обратиться так...». Можно принимать во внимание любые психические и социальные особенности человека.

1. Мастеру необходимо назначить одного человека для дежурства в цехе в выходной день.

2. Сотруднику требуется срочно попасть на прием к директору, а секретарша говорит, что он занят и нужно записаться на другой день.

3. Учитель готовится к открытому уроку. Как он может повлиять на недисциплинированного ученика, чтобы тот не испортил урок?

4. За досрочно завершенное задание вы рассчитываете получить премию. Начальник обещал вам это, но забыл. Как можно поступить в данной ситуации?

5. Продавщица в продовольственном отделе грубо ответила покупателю на вопрос о стоимости товара. Как можно поступить в данном случае?

6. Предпринимателю необходимо добиться у руководителя банка выделения средств для развития предприятия. Какими способами это можно сделать?

7. Один из сотрудников необоснованно обвинил своего коллегу в недобросовестности при выполнении задания, в результате чего возникла конфликтная ситуация. Какие бы действия вы предприняли на месте начальника?

Задание 3. Какие из данных особенностей характеризуют человека как личность?

Целеустремленность, упрямство, вдумчивость, высокая эмоциональность, старательность, цельность, приятный голос, общественная активность, критичность ума, прекрасная дикция, средний рост, музыкальность, вспыльчивость, воспитанность, низкая адаптация к темноте, трудолюбие, плохая пространственная координация, голубые глаза, хороший слух, внимательность, подвижность.

Задание 4. *Эксперимент «Гражданская ответственность».*

В Нью-Йорке проводился эксперимент: из-под двери здания просачивался дым. Предположите, в каком случае и по какой причине процент звонков в пожарную службу по этому поводу был самым высоким (75 %): когда проходил один человек; когда дым видели 3 человека; когда дым замечала маленькая группа до 8 человек; когда дым замечали более 8 человек.

Тестовые задания для контроля знаний по теме «Социальная подструктура личности»

Задание 1. Выберите правильный вариант ответа.

1. *Система сложившихся взглядов на окружающий мир и свое место в нем называется:*

а) влияние;

б) мировоззрение;

в) личностный смысл;

г) убеждение.

2. *Личность рассматривается как «организованная и относительно устойчивая система навыков» в следующем из перечисленных подходов*:

а) бихевиоризм;

б) теория черт;

в) психоаналитическая теория.

3. *Укажите направление в психологии, представители которого утверждают, что сфера бессознательного определяет личность человека и его поведение:*

а) бихевиоризм;

б) гуманистическая психология;

в) психоанализ.

4. *Экстравертированность личности указывает:*

а) на направленность на мир внешних объектов;

б) на направленность на внутренний мир;

в) на неординарность человека;

г) все ответы верны.

5. *В отечественной психологии личность – это:*

а) человек как единичное природное существо, представитель вида;

б) человек, развивающийся в системе общественных отношений;

в) человек, характеризующийся своими отличиями от других людей.

6. *Социализация – это:*

а) формирование социальных норм в группе;

б) выражение потребностей группы;

в) усвоение норм и ценностей определенной социальной среды;

г) социальная регуляция взаимоотношений в группе.

7. *Генотипические характеристики человека выражают следующее понятие:*

а) индивид;

б) личность;

в) субъект;

г) индивидуальность.

8. *Из приведенных ниже утверждений верно следующее:*

а) всякая личность является индивидом, но не всякий индивид – личность;

б) любой индивид является личностью, но не всякая личность – индивид;

в) индивид = личность;

г) индивид не является личностью, а личность – индивидом.

9. *Личность в ее своеобразии и неповторимости – это:*

а) индивид;
б) субъект деятельности;
в) характер;
г) индивидуальность.

10. *Человека как индивида характеризуют:*
а) рост;
б) цвет глаз;
в) тип высшей нервной деятельности;
г) принадлежность к расе;
д) все ответы верны;
е) все ответы не верны.

Задание 2. Заполните пропуски.

1. Суть ... состоит в том, что мы приписываем другим людям наши собственные чувства и недостатки, которые наше ... расценивает как неприемлемые.
2. К внешним факторам развития личности можно отнести: ... .
3. ... – это антоним эгоизма (термин введен О. Контом).
4. Личность социальна по ..., но индивидуальна по способу ... .
5. С точки зрения Э. Берна, сущность личности определяется репертуаром трех ролей: … .
6. Социогенетическая концепция развития утверждает, что ... .
7. Согласно ... психологии, в человеке заложена потребность к развитию и самореализации.
8. ... – это неповторимое ... личности.

Задание 3. Какие из данных свойств обусловлены главным образом социальными факторами, а какие – биологическими?

Авторитет, речь, темперамент, мировоззрение, инстинкты, воля, убеждения, знания, равнодушие, задатки, зрительные свойства, механическая память, эмоции, мышление, внимание, музыкальный слух, идеалы, тип нервной системы, гуманность, способности.

Задание 4. Дайте определение приведенным ниже понятиям.

Счастье, одиночество, жалость, гордость, эгоистичность, лень, тоска, искренность.

Раздел 2. ПСИХОЛОГИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МОТИВАЦИИ

2.1. Эмоционально-волевая регуляция поведения

Практическая часть

Методика «Эмоциональный портрет личности»

С помощью теста вы можете соотнести себя с тремя достаточно разными и яркими личностными портретами, названными условно «Голубь», «Страус» и «Ястреб». Необходимо сделать по одному выбору в вопросах.

1. *Мне 12 лет, я собрался гулять, а мама вдруг заявляет: «Уже никуда ты не пойдешь». Я:*

а) очень-очень попрошу маму, чтобы она меня все-таки отпустила на улицу, но если она будет все равно настаивать на своем, то останусь дома;

б) скажу себе: «А я никуда не хочу идти» – и останусь дома;

в) скажу: «Ничего не поздно, я пойду», хотя мама потом будет сильно ругаться.

2. *В случае разногласий я обычно:*

а) внимательно прислушиваюсь к чужому мнению и стараюсь найти возможность взаимного согласия;

б) избегаю бесполезных споров и пытаюсь добиться своего другими путями;

в) открыто выражаю свою позицию и стараюсь переубедить собеседника.

3. *Я представляю себя человеком, который:*

а) любит нравиться многим и быть как все;

б) всегда остается самим собой;

в) любит подчинять других людей своей воле.

4. *Мое отношение к романтической любви:*

а) быть рядом с любимым человеком – величайшее счастье;

б) это неплохо, но пока он(она) от тебя не требуют слишком многого;

в) это прекрасно, особенно когда любимый(ая) дает тебе все, что нужно.

5. *Если я расстроен, то:*

а) постараюсь найти кого-то, кто бы меня утешил;

б) стараюсь не обращать на это внимание;

в) начинаю злиться и не могу разрядиться на окружающих меня людей.

6. *Если начальник не совсем справедливо раскритиковал мою работу, то:*

а) меня это заденет, но я постараюсь этого не показывать;

б) меня это возмутит, я буду активно защищаться и могу высказать в ответ свои претензии;

в) я огорчусь, но приму то, в чем он прав, и постараюсь это исправить.

7. *Если кто-то «уколет» меня моим недостатком, то я:*

а) раздражаюсь и молчу, переживая обиду внутри себя;

б) наверное, разозлюсь и отвечу тем же;

в) расстраиваюсь и начинаю оправдываться.

8. *Я лучше всего действую, если я:*

а) сам по себе;

б) лидер, руководитель;

в) часть команды.

9. *Если я закончил какую-то сложную работу, я:*

а) просто перехожу к другому делу;

б) показываю всем, что я уже все сделал;

в) хочу, чтобы меня похвалили.

10. *На вечеринках я обычно:*

а) тихонечко сижу в углу;

б) стремлюсь быть в центре всех событий;

в) провожу большую часть времени, помогая накрывать на стол и мыть посуду.

11. *Если кассир в магазине недодает мне сдачу, то я:*

а) естественно ее потребую;

б) расстроюсь, но промолчу, я не люблю препираться с кассирами;

в) не обращу внимания, мелочь не стоит того, чтобы обращать на нее внимание.

12. *Если я чувствую, что злюсь, я:*

а) выражаю свои чувства и освобождаюсь от них;

б) чувствую себя неудобно;

в) пытаюсь себя утихомирить.

13. *Когда заболеваю, я:*

а) делаюсь раздражительным и нетерпимым;

б) ложусь в постель и очень жду, что за мной будут ухаживать;

в) стараюсь не обращать на это внимание и надеюсь, что это же будут делать все окружающие.

14. *Если какой-то человек вызвал мое сильное возмущение, я предпочту:*

а) выразить ему свои чувства открыто и прямо;

б) разрядить свои эмоции в каком-нибудь постороннем деле или разговоре;

в) дать ему знать об этом косвенно, например, через других людей.

15. *Мой девиз, очевидно, будет:*

а) «Победитель всегда прав»;

б) «Весь мир любит любящего»;

в) «Тише едешь – дальше будешь».

Обработайте результаты своих ответов. Для этого разбейте вопросы теста на три пятерки: 1–5, 6–10, 11–15.

Чтобы узнать, насколько вы «Голубь», посчитайте, сколько у вас ответов «а» в первой пятерке, «в» – во второй и «б» – в третьей пятерке (полученный результат может колебаться в значении от 0 до 15).

Выраженность у вас «страусиных» черт покажет сумма ответов «б» в первой пятерке, «а» – во второй и «в» – в третьей.

Ответы «Ястреба» – «в» в первой пятерке, «б» – во второй и «а» – в третьей.

«Голубь»

Это мягкий, чувствительный, впечатлительный и эмоциональный человек. «Голуби» нуждаются в любви, от нее зависит их счастье и безопасность, ради нее они готовы даже на самопожертвование. Они готовы сделать все для других – и чаще всего то, что они втайне хотят, чтобы другие сделали для них самих. Прямо попросить или потребовать то, что им нужно, они или боятся, или не умеют из-за своей неуверенности. «Голуби» живут мечтой найти человека, который угадывал бы их желания и понимал бы их с полуслова. Не встречая такого, часто оказываются разочарованными. Они вообще уделяют мечтам и переживаниям слишком много времени, вместо того чтобы заняться чем-то серьезным. «Голубь» чаще играет второстепенные роли, способствуя подъему наверх других. «Голуби» себя лучше чувствуют «за троном», а не на нем. Брать на себя инициативу и ответственность они побаиваются, чувствуют себя в роли лидера очень неуверенно. «Голуби» зависимы от мнений окружающих и преданы предмету своего обожания. Они страдают от мелочей, часто суеверны, слишком добры по отношению к окружающим.

«Страус»

«Страус» – человек холодный, расчетливый, осторожный и предпочитает держаться от всего на расстоянии. Ему нужно пространство вокруг себя, а не кто-то под боком. Если кто-то подходит к нему слишком близко, он или отталкивает его, или, что чаще, бежит от него сам. «Страусу» достаточно себя, и он хочет только покоя. Чтобы избежать нежелательных контактов или, не дай бог, разочарования, он старается спрятать в песок не только свою голову и сердце, но и талант. Если

«Страуса» отвергли, он перенесет это достаточно спокойно, не впадая в депрессию. Он не ждет и не требует от жизни и людей слишком многого, поэтому и не бывает слишком разочарован. Поскольку он никогда особенно ни к чему не стремится, никто не может сказать, что он потерпел фиаско. Его отчужденность придает ему целостность и самодостаточность.

«Ястреб»

Человеку честолюбивому, решительному и храброму, «Ястребу» нужна власть. Преследуя свои цели, «Ястребы» приобретают массу противников, но, с другой стороны, они многого и достигают. Их враждебность, агрессивность и некоторая одержимость делают их очень сложными спутниками в жизни, но в то же время они заставляют каждого «вытягиваться» перед ними «в струнку» и выкладываться в деле «на все сто процентов». «Ястребы» требуют немедленного подчинения, беззаветной преданности и массы восхищения. Но, с другой стороны, они работают больше чем кто-либо и, как правило, заслуживают такого отношения к себе. Они стремятся к совершенству, требуют «все или ничего». На критику со стороны реагируют плохо. Всякое предположение, что они могут совершить ошибку, не только вызывает в них ярость, но и может ввергнуть в состояние глубокой депрессии. Для «Ястребов» мир представляет поле битвы, где они окружены врагами. Но не стоит беспокоиться: они вооружены умом и проницательностью, они прирожденные стратеги, у них масса энергии.

Методика «Уровень притязаний»

Инструкция.

1. Подумайте, сколько «плюсиков» вы сможете нарисовать за 10 секунд в первой таблице, укажите их число, поставив рядом с УП (уровень притязаний) соответствующую цифру. Затем по сигналу экспериментатора «Пуск» начинайте рисовать «плюсики» в каждом квадратике первой таблицы, а по сигналу «Стоп» – прекратите рисовать. Рядом с УД (уровень достижений) укажите количество нарисованных плюсиков.
2. Учитывая предыдущий опыт и диапазон своих возможностей (можете ли вы больше и быстрее нарисовать «плюсики»), укажите во второй таблице свой уровень притязаний и повторите опыт. Подсчитайте и запишите свой уровень достижений.

3. Данную процедуру опыта повторите для третьей, а затем для четвертой таблиц.

Обработка результатов.

1. Вычислите свой уровень притязаний по формуле

УП = ((УП2 – УД1) + (УП3 – УД2) + (УП4 – УД3)) / 3,

где УП (2, 3, 4) – уровень притязаний из второй, третьей, четвертой таблиц соответственно;

УД (1, 2, 3) – уровень достижений из первой, второй, третьей таблиц соответственно.

2. Сравните полученные значения уровня притязаний.

УП(1) = УД(1) =

УП(2) = УД(2) =

УП(3) = УД(3) =

УП(4)= УД(4) =

Уровень притязаний:

УП = 5 и выше – нереалистично высокий;
УП = 3 + 4,99 – высокий;
УП = 1 + 2,99 – умеренный;
УП = –1,49 + 0,99 – низкий;
УП = –1,50 и ниже – нереалистично низкий.

Уровень притязаний характеризует степень трудности тех целей, к которым стремится человек. На уровень притязаний оказывает влияние динамика удач и неудач на жизненном пути. Бывают адекватные уровни притязания (человек ставит перед собой те цели, которые реально может достичь, которые соответствуют его способностям и возможностям) и неадекватные, завышенные (притязает на то, чего не может достичь) или заниженные (выбирает легкие и упрощенные цели, хотя способен на большее). Чем адекватнее самооценка личности, тем адекватнее уровень притязаний.

Лица с нереалистично завышенным уровнем притязаний, переоценивая свои способности и возможности, берутся за непосильные для них задачи и часто терпят неудачи. Люди с высоким, но реалистичным уровнем притязаний постоянно стремятся к улучшению своих достижений, самосовершенствованию, к решению все более и более сложных задач и достижению трудных целей.

Лица с умеренным уровнем притязаний стабильно и успешно решают круг задач средней сложности, не стремясь улучшить свои достижения и способности и перейти к более трудным целям.

Лица с низким или нереалистично сниженным уровнем притязаний выбирают слишком легкие и простые цели, что может объясняться заниженной самооценкой, неверием в свои силы, «комплексом неполноценности» либо «социальной хитростью», когда, наряду с высокой самооценкой и самоуважением, человек избегает социальной активности и трудных, ответственных дел и целей.

Примечание для экспериментатора: длительность третьего опыта – 8 секунд для искусственного создания ситуации неудачи.

Тест «Подверженность стрессу»

В каждой из приведенных ниже шести групп утверждений подчеркните те, которые соответствуют вашему характеру.

1. А. В работе, в отношениях с представителями противоположного пола, в спортивных или азартных играх вы не боитесь соперничества и проявляете агрессивность.

Б. Если в игре вы теряете несколько очков или представитель (представительница) противоположного пола не реагирует должным образом на самые первые ваши знаки внимания, то вы сдаетесь и «выходите из игры».

В. Вы избегаете какой бы то не было конфронтации.

2. А. Вы честолюбивы и хотите многого достичь.

Б. Вы сидите и ждете «у моря погоды».

В. Вы ищете предлог увильнуть от работы.

3. А. Вы любите работать быстро, и часто вам не терпится поскорее закончить дело.

Б. Вы надеетесь, что кто-то будет вас «подстегивать».

В. Когда вы вечером приходите домой, то думаете о том, что сегодня было на работе.

4. А. Вы разговариваете слишком быстро и слишком громко. В беседе вы высказываетесь чересчур категорично и перебиваете других.

Б. Когда вам отвечают «нет», вы реагируете совершенно спокойно.

В. Вам с трудом удается выражать свои чувства и тревоги.

5. А. Вам часто становится скучно.

Б. Вам нравится ничего не делать.

В. Вы действуете в соответствии с желаниями других людей, а не со своими собственными.

6. А. Вы быстро ходите, едите и пьете.

Б. Если вы забыли что-то сделать, вас это не беспокоит.

В. Вы сдерживаете свои чувства.

Обработка результатов:

А – 6 баллов; Б – 4 балла; В – 2 балла.

Подсчитайте баллы.

24–36 баллов. Вы в высшей степени подвержены стрессу, у вас даже могут появиться симптомы болезней, которые вызванны стрессом, – сердечная недостаточность, язвенная болезнь, болезни кишечника. С вами, должно быть, очень трудно ужиться. Самое главное для вас сейчас – научиться успокаиваться, это нужно вам самим и всем окружающим вас людям.

18–24 балла. Вы человек спокойный и неподверженный стрессу. Если вы набрали ненамного больше 18 баллов, то вам можно посоветовать быть терпимее к окружающим. Это позволит вам добиться большего.

12–18 баллов. Ваша бездеятельность тоже может стать причиной стресса. Вы, наверное, очень раздражаете ею ближних. Побольше уверенности в себе! Вам стоит составить перечень своих положительных качеств и совершенствовать каждое из них.

Тест «Отношение к любви»

Прочтите перечисленные ниже вопросы и ответьте на них «да», «нет» или поставьте знак «?».

1. Мужчина, по-моему, должен быть всегда активнее женщины.

2. Я люблю доставлять радость любимому человеку, даже по пустяковому поводу.

3. Мне неловко быть нежным с любимым человеком в присутствии посторонних.

4. Я чувствую себя совершенно необходимым(ой) любимому человеку.

5. Спустя 15 лет совместной жизни главным становится привычка.

6. Мне легко проявлять свое чувство и говорить о нем.

7. Если бы не дети, дом, привычки, я бы все переменил(а) в своей жизни.

8. Человек, с которым я делю судьбу, является для меня самым близким и дорогим.

9. Честно говоря, мне трудно сказать, что такое любовь.

10. То, что происходит между мной и близким мне человеком, крайне важно и значительно для меня.

11. Я чаще ревную любимого(ую), чем тоскую по нему(ней).

12. Я очень люблю человека, с которым меня соединила судьба.

13. Иногда я устаю от человека, с которым делю судьбу.

14. Я часто стараюсь порадовать близкого мне человека.

15. Иногда мне кажется, что мы совершенно не понимаем друг друга и абсолютно по-разному представляем наш союз.

За каждый ответ «да» на вопросы 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14 и «нет» на вопросы 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13, 15 начислите по 10 баллов. За каждый «знак вопроса» – по 5 баллов. Суммируйте баллы.

100–150 баллов. Вы принадлежите к числу людей чувствительных. Умеете любить глубоко и преданно, не стесняетесь своей любви и умеете проявить ее. Но при неблагоприятных обстоятельствах ваша любовь может стать для вас источником страданий, осложнения во взаимоотношениях с близким человеком – причиной настоящего горя. Вы имеете все данные в совершенстве овладеть трудным искусством любви, поскольку обладаете способностью как любить, так и вызывать ответные чувства.

50–95 баллов. Вы – человек впечатлительный. Вопрос чувства является для вас важным, хотя жизнь и научила вас, что не всегда оно должно стоять на первом плане. Бывает, что чувство способно полностью овладеть вами, однако вряд ли вам угрожает опасность потерять при этом голову. Реализм, терпимость, а порой и гордость – вот что руководит вашим поведением. Ваша переменчивость может восприниматься близким вам человеком как холодность или каприз.

0–45 баллов. Вы руководствуетесь рассудком. Прежде чем обнаружить какое-либо чувство, десять раз все взвесите и обдумаете. Лю-

бовь вас давно уже не влечет. Логика и рассудок – вот «опора» вашей жизни, благонадежность и предусмотрительность – ваш путь к счастью. Вам недоступно очарование романтической любви. Она кажется вам смешной детской забавой. А не довольствуетесь ли вы всего лишь ролью «мавра» в своих взаимоотношениях с близким человеком?

Тест «Уровень самооценки»

1. *Как часто вас терзают мысли, что вам не следовало говорить или делать что-то?*

а) очень часто – 1 балл;

б) иногда – 3 балла.

2. *Если вы общаетесь с блестящим и остроумным человеком, вы:*

а) постараетесь победить его в остроумии – 5 баллов;

б) не будете ввязываться в соревнование, а отдадите ему должное и выйдете из разговора – 1 балл.

3. *Выберите одно из мнений, наиболее вам близкое:*

а) то, что многим кажется везением, на самом деле результат упорного труда – 5 баллов;

б) успехи зависят от счастливого стечения обстоятельств – 1 балл;

в) в сложной ситуации главное – не упорство или везение, а человек, который сможет ободрить или утешить – 3 балла.

4. *Вам показали шарж или пародию на вас. Вы:*

а) рассмеетесь и обрадуетесь тому, что в вас есть что-то оригинальное – 3 балла;

б) тоже попытаетесь найти что-то смешное в вашем партнере и высмеять его – 4 балла;

в) обидитесь, но не подадите вида – 1 балл.

5. *Вы всегда спешите, вам не хватает времени или вы беретесь за выполнение заданий, превышающих возможности одного человека?*

а) да – 1 балл;

б) нет – 5 баллов;

в) не знаю – 3 балла.

6. *Вы выбираете духи в подарок подруге. Купите:*

а) духи, которые нравятся вам – 5 баллов;

б) духи, которые, как вы думаете, будет рада получить подруга, хотя вам лично они не нравятся – 3 балла;

в) духи, которые рекламировали в недавней телепередаче – 1 балл.

7. *Вы любите представлять себе различные ситуации, в которых вы ведете себя совершенно иначе, чем в жизни?*

а) да – 1 балл;

б) нет – 5 баллов;

в) не знаю – 3 балла.

8. *Задевает ли вас, когда ваши коллеги добиваются большего успеха, чем вы?*

а) да – 1 балл;

б) нет – 5 баллов;

в) иногда – 3 балла.

9. *Доставляет ли вам удовольствие возражать кому-либо?*

а) да – 5 баллов;

б) нет – 1 балл;

в) не знаю – 3 балла.

10. *Закройте глаза и попытайтесь представить себе три цвета:*

а) голубой – 1 балл;

б) желтый – 3 балла;

в) красный – 5 баллов.

Суммируйте баллы.

50–38 баллов. Вы довольны собой и уверены в себе. У вас большая потребность доминировать над людьми, любите подчеркивать свое «я», выделять свое мнение. Вам безразлично то, что о вас говорят, но сами вы имеете склонность критиковать других. Чем больше у вас баллов, тем больше вам подходит определение: «Вы любите себя, но не любите других». Но у вас есть один недостаток: вы слишком серьезно к себе относитесь, не принимаете никакой критики.

37–24 балла. Вы живете в согласии с собой, знаете себя и можете себе доверять. Обладаете ценным умением находить выход из трудных ситуаций как личного характера, так и во взаимоотношениях с людьми. Формулу вашего отношения к себе и окружающим можно выразить словами: «Доволен собой, доволен другими». У вас нормальная здоровая самооценка, вы умеете быть для себя поддержкой и источником силы и, что главное, не за счет других.

23–10 баллов. Очевидно, вы недовольны собой, вас мучают сомнения и неудовлетворенность своим интеллектом, способностями, достижениями, своей внешностью, возрастом, полом... Остановитесь! Кто сказал, что любить себя плохо? Кто внушил вам, что думающий человек должен быть постоянно собой недоволен? Разумеется, никто не требует от вас самодовольства, но вы должны принимать себя, уважать себя.

Тест «Уровень эмпатийных тенденций»

Предлагаемая ниже методика успешно используется для исследования эмпатии (сопереживания), т. е. умения поставить себя на место другого человека и способности к произвольной эмоциональной отзывчивости на переживания других людей. Сопереживание – это принятие тех чувств, которые испытывает другой человек так, если бы они были нашими собственными. Эмпатия способствует сбалансированности межличностных отношений. Развитая у человека эмпатия – ключевой фактор успеха в тех видах деятельности, которые требуют вживания в мир партнера по общению, и прежде всего при обучении и воспитании.

Инструкция. Для выявления уровня эмпатийных тенденций необходимо, отвечая на каждое из 36 утверждений, приписывать ответам следующие числа: если вы ответили «не знаю» – 0, «нет, никогда» – 1, «иногда» – 2, «часто» – 3, «почти всегда» – 4 и ответу «да, всегда» – 5. Отвечать необходимо на все пункты.

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».
2. Взрослых детей раздражает забота родителей.
3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудачах других людей.
4. Среди всех музыкальных передач предпочитаю передачи о современной музыке.
5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.
6. Больному человеку можно помочь даже словом.
7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.
8. Старые люди, как правило, обидчивы без причин.
9. Когда в детстве слушал грустную историю, у меня на глаза сами по себе наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.
13. Я всегда прощал все родителям, даже если они были неправы.
14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.
15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, словно это происходит со мной.
16. Родители относятся к своим детям справедливо.
17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.

18. Я не обращаю внимание на плохое настроение моих родителей.

19. Я подолгу наблюдаю за поведением животных, откладывая другие дела.

20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.

21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.

22. В детстве я приводил домой кошек и собак.

23. Все люди необоснованно озлобленны.

24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.

25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.

26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-то помочь.

27. Человеку станет легче, если внимательно слушать его жалобы.

28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.

29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.

30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своих хозяев.

31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.

32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.

33. Молодежь должна удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.

34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники иногда были задумчивы.

35. Беспризорных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.

36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

Подсчет результатов.

Прежде чем подсчитать полученные результаты, проверьте степень откровенности, с которой вы отвечали. Не ответили ли вы «не знаю» на утверждения под номерами 3, 9, 11, 13, 28, 36, а также не пометили ли пункты 11, 13, 15, 27 ответами «да, всегда»? Если это так, то вы не пожелали быть откровенными перед собой, а в некоторых случаях стремились выглядеть в лучшем свете. Результатам тестирования можно доверять, если по всем перечисленным утверждениям вы дали не более трех неискренних ответов, при четырех же следует сомне-

ваться в их достоверности, а при пяти – можете считать, что работу выполнили напрасно. Теперь суммируйте все баллы, приписанные ответам на пункты 2, 5, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 16, 19, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 29 и 32. Соотнесите результат со шкалой развитости эмпатийных тенденций.

Если вы набрали **от 82 до 90 баллов** – это очень высокий уровень эмпатийности. У вас болезненно развито сопереживание. В общении, как барометр, вы тонко реагируете на настроение собеседника, еще не успевшего сказать ни слова. Вам трудно от того, что окружающие используют вас в качестве громоотвода, обрушивая на вас эмоциональное состояние. Плохо чувствуете себя в присутствии «тяжелых» людей. Взрослые и дети охотно доверяют вам свои тайны и идут за советом. Нередко испытываете комплекс вины, опасаясь причинить людям хлопоты; не только словом, но даже взглядом боитесь задеть их. В то же время вы сами очень ранимы. Можете страдать при виде покалеченного животного или не находить себе места от случайного холодного приветствия вашего шефа. Ваша впечатлительность порой долго не дает заснуть. Будучи в расстроенных чувствах, нуждаетесь в эмоциональной поддержке со стороны. При таком отношении к жизни вы близки к невротическим срывам. Побеспокойтесь о психическом здоровье.

От 63 до 81 балла – высокая эмпатийность. Вы чувствительны к нуждам и проблемам окружающих, великодушны, склонны многое им прощать. С неподдельным интересом относитесь к людям. Вам нравится «читать» их лица и «заглядывать» в их будущее, вы эмоционально отзывчивы, общительны, быстро устанавливаете контакты с окружающими и находите с ними общий язык. Должно быть, и дети тянутся к вам. Окружающие ценят вашу душевность. Вы стараетесь не допускать конфликты и находить компромиссные решения. Хорошо переносите критику в свой адрес. В оценке событий больше доверяете своим чувствам и интуиции, чем аналитическим выводам. Предпочитаете работать с людьми, нежели в одиночку. Постоянно нуждаетесь в социальном одобрении своих действий. При всех перечисленных качествах вы не всегда аккуратны в точной и кропотливой работе.

От 37 до 62 баллов – нормальный уровень эмпатийности, присущий подавляющему большинству людей. Окружающие не могут назвать вас «толстокожим», но в то же время вы не относитесь к числу особо чувствительных лиц. В межличностных отношениях судить о других вы более склонны по их поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Вам не чужды эмоциональные проявления, но в большинстве своем они находятся под самоконтролем. В общении

внимательны, стараетесь понять больше, чем сказано словами, но при излишнем влиянии чувств собеседника теряете терпение. Предпочитаете деликатно не высказывать свою точку зрения, не будучи уверенным, что она будет принята. При чтении художественных произведений и просмотре фильмов чаще следите за действием, чем за переживаниями героев. Затрудняетесь прогнозировать развитие отношений между людьми, поэтому случается, что их поступки оказываются для вас неожиданными. У вас нет раскованности чувств, и это мешает вашему полноценному восприятию людей.

12–36 баллов – низкий уровень эмпатийности. Вы испытываете затруднения в установлении контактов с людьми, неуютно чувствуете себя в большой компании. Эмоциональные проявления в поступках окружающих подчас кажутся вам непонятными и лишенными смысла. Отдаете предпочтение уединенным занятиям конкретным делом, а не работе с людьми. Вы – сторонник точных формулировок и рациональных решений. Вероятно, у вас мало друзей, а и тех, кто есть, вы цените больше за деловые качества и ясный ум, чем за чуткость и отзывчивость. Люди платят вам тем же. Бывает, когда чувствуете свою отчужденность, окружающие не слишком жалуют вас вниманием. Но это поправимо, если вы раскроете панцирь и станете пристальнее всматриваться в поведение близких и принимать их проблемы как свои.

11 баллов и менее – очень низкий уровень. Эмпатийные тенденции личности не развиты. Затрудняетесь первым начать разговор, держитесь особняком среди сослуживцев. Особенно трудны для вас контакты с детьми и лицами, которые намного старше вас. В межличностных отношениях нередко оказываетесь в неловком положении. Во многом не находите взаимопонимания с окружающими. Любите острые ощущения, спортивные состязания предпочитаете искусству. В деятельности вы слишком сконцентрированы на себе. Вы можете быть очень продуктивны в индивидуальной работе, во взаимодействии же с другими не всегда выглядите в лучшем свете. Болезненно переносите критику в свой адрес, хотя можете на нее бурно не реагировать. Необходима гимнастика чувств.

Тест «Волевой ли вы человек?»

Насколько сильна воля, настолько обычно плодотворна наша работа и учеба. Тест предназначен для диагностики волевого потенциала личности.

Инструкция. Прочитайте приведенные вопросы и постарайтесь ответить на них с максимальной объективностью. В случае согласия с

содержанием вопроса ставьте «да»; при сомнении, неуверенности – «не знаю» («случается»); при несогласии – «нет».

1. В состоянии ли вы завершить начатую работу, которая вам неинтересна, независимо от того, позволяют ли время и обстоятельства оторваться и потом снова вернуться к ней?

2. Преодолеете ли вы без особых усилий внутреннее сопротивление, когда нужно сделать что-то неприятное (например, пойти на дежурство в выходной день)?

3. Попадая в конфликтную ситуацию (в учебе или в быту), в состоянии ли вы взять себя в руки настолько, чтобы взглянуть на ситуацию со стороны, с максимальной объективностью?

4. Если вам прописана диета, сможете ли вы преодолеть все кулинарные соблазны?

5. Найдете ли вы силы встать утром раньше обычного, как было запланировано вечером?

6. Останетесь ли вы на месте происшествия, чтобы дать свидетельские показания?

7. Быстро ли вы отвечаете на письма?

8. Если у вас вызывает страх предстоящий полет на самолете или посещение стоматолога, сумеете ли вы без особого труда преодолеть это чувство и в последний момент не изменить своего намерения?

9. Будете ли вы принимать очень неприятное лекарство, которое вам настойчиво рекомендуют врачи?

10. Сдержите ли вы данное сгоряча обещание, даже если его выполнение принесет вам немало хлопот, иными словами, являетесь ли вы человеком слова?

11. Без колебаний ли вы отправляетесь в путешествие (деловую поездку) в незнакомый город?

12. Строго ли вы придерживаетесь распорядка дня: времени пробуждения, приема пищи, занятий, уборки и прочих дел?

13. Относитесь ли вы неодобрительно к библиотечным задолжникам?

14. Отвлечет ли вас очень интересная телепередача от выполнения срочной работы?

15. Сможете ли вы прервать ссору и замолчать, какими бы обидными ни казались вам слова противной стороны?

Обработка результатов: ответ «да» – 2 балла; «не знаю» – 1 балл; «нет» – 0 баллов.

0–12 баллов. С силой воли дела обстоят у вас неважно. Вы просто делаете то, что легче и интереснее, даже если это в чем-то может повредить вам. К обязанностям относитесь нередко спустя рукава, что

бывает причиной разных неприятностей для вас. Ваша позиция выражается известным выражением: «Что мне, больше всех надо?». Любую просьбу, любую обязанность вы воспринимаете чуть ли не как физическую боль. Дело тут не только в слабой воле, но и в эгоизме. Постарайтесь взглянуть на себя именно с учетом такой оценки. Может быть, это поможет вам изменить свое отношение к окружающим и кое-что «переделать» в своем характере. Если удастся – от этого вы только выиграете.

13–21 балл. Сила воли у вас средняя. Если столкнетесь с препятствием, то начнете действовать, чтобы преодолеть его. Но если увидите обходной путь, тут же воспользуетесь им без особых раздумий. Не переусердствуете, но и данное вами слово сдержите. Неприятную работу постараетесь выполнить, хотя и поворчите. По доброй воле лишние обязанности на себя не возьмете. Это иногда отрицательно сказывается на отношении к вам руководителей, не с лучшей стороны характеризует и в глазах ваших коллег и друзей. Если хотите достичь в жизни большего, тренируйте волю, будьте настойчивы, упорно идите к поставленным целям.

22–30 баллов. С силой воли у вас все в порядке. На вас можно положиться – вы не подведете. Вас не страшат ни новые поручения, ни дальние поездки, ни те дела, которые иных пугают. Но иногда ваша твердая и непримиримая позиция по принципиальным вопросам досаждает окружающим. Сила воли – это очень хорошо, но необходимо обладать и такими качествами, как гибкость, снисходительность, доброта.

Задания и упражнения

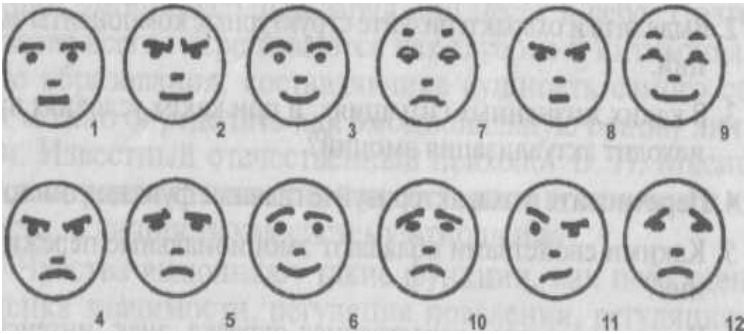
Вопросы для размышления.

1. Известный психолог и философ Э. Фромм писал: «Мое собственное «Я» должно быть таким же объектом моей любви, как и другой человек... Если индивид любит только другого, он вообще не может любить». Проанализируйте это высказывание.
2. Прокомментируйте слова В. В. Маяковского: «Тот, кто постоянно ясен, тот, по-моему, просто глуп».
3. От чего зависит богатство эмоциональной жизни человека?
4. Можете ли вы привести примеры проявления эмоций у животных?
5. Зачем нужны эмоции и чувства?
6. Какие чувства мы называем высшими и почему?

7. Что такое состояние психической напряженности, стресса и фрустрации? Опишите приемы для снижения эмоционального напряжения.

8. Что мы относим к волевым качествам личности?

Задание 1. Перед вами двенадцать выражений лица, которые отражают определенные эмоциональные состояния человека. Соотнесите рисунок и соответствующее эмоциональное состояние: скорбь, безразличие, веселье, скепсис, сильная злость, грусть, бурная радость, враждебность, глубокая печаль, застенчивая радость, плохое самочувствие, злость.



Задание 2. Дайте название эмоциям, возникающим в следующих ситуациях.

1. Начальник оскорбительно ругает подчиненного за неправильно выполненное задание.

2. Рабочий долго выполняет однообразную работу.

3. Студент получает отличную оценку на экзамене.

4. В переполненном автобусе происходит конфликт между пассажирами, сопровождающийся взаимными оскорблениями и унижениями.

5. Молодой человек, поступивший учиться в престижный вуз, пошел на встречу с бывшими одноклассниками.

6. Люди, ожидающие автобус, смотрят на пьяную, неряшливо одетую женщину.

7. Ребенок смотрит по телевизору интересный мультфильм.

8. Человек попал в автомобильную аварию и чудом остался жив.

9. Человек впервые прыгает с парашютом.

10. Студенту неожиданно снизили оценку на экзамене.

Задание 3. Разработайте по пять психологических рекомендаций по обращению с людьми, имеющими разный тип самооценки (завы-

шенная и заниженная). С вашей точки зрения, возможно ли «повысить» или «понизить» уровень самооценки другого человека, если да, то какими средствами?

Задание 4. Объясните смысл притч.

Дай мне руку

В болоте северной Персии тонул человек. Он весь погрузился в трясину, и только голова его еще выглядывала. Несчастный орал во всю глотку, умоляя о помощи. Скоро целая толпа собралась на месте происшествия. Нашелся смельчак, пожелавший спасти тонущего человека. «Протяни мне руку! – кричал он ему. – Я вытащу тебя из болота». Но тонущий взывал о помощи и ничего не делал для того, чтобы тот мог ему помочь. «Дай мне руку!» – все повторял ему человек. В ответ раздавались лишь жалобные крики о помощи. Тогда из толпы вышел еще один человек и сказал: «Ты же видишь, что он никак не может дать тебе руку. Протяни ему свою, тогда сможешь его спасти».

Горсть гвоздей

К Учителю подходит ученик и говорит: «Учитель, мне очень тяжело живется, потому что меня обижают люди. Что мне делать?». Учитель протягивает ученику горсть гвоздей со словами: «Каждый раз, когда ты будешь обижаться, ты должен забивать один гвоздь в стену...». Через некоторое время ученик радостный приходит к Учителю со словами: «О, дорогой Учитель, моя жизнь стала легкой и праздничной, у меня больше не осталось гвоздей. Что мне делать?». Учитель сказал, чтобы ученик вытащил все гвозди из стены и принес ему. Ученик приносит гвозди и говорит Учителю: «А что же мне делать с отверстиями в стене, которые остались после гвоздей?» Учитель ответил: «А вот с ними тебе придется жить всю жизнь».

Плата за счастье

Ранним утром, когда Хинг Ши прогуливался со своим учеником по саду, к ним подошел молодой человек. Несколько смущаясь, он поприветствовал Хинг Ши и его ученика, а затем спросил:

– Учитель, я очень люблю одну девушку, и наши родители не против того, чтобы мы поженились, но меня одолевают сомнения.

– О чем ты беспокоишься и чего боишься? – спросил Хинг Ши.

– Я боюсь разочароваться в ней, в семейной жизни… Ведь я не могу заранее знать, что поступаю верно, – ответил молодой человек.

– Возвращайся домой и женись на этой девушке, если ты ее любишь и ваша любовь взаимна, – ответил Хинг Ши.

После того, как юноша ушел, ученик спросил:

– Скажи, Учитель, почему ты посоветовал юноше жениться, если он боится разочарования? Разве не следует ему повременить и отложить женитьбу?

– Рассуждая так, ты забываешь о том, что разочарование – слишком малая плата за возможное счастье, – ответил Хинг Ши, улыбаясь.

Тестовые задания для контроля знаний

Задание 1. Выберите правильный вариант ответа.

1. *Эмоции и чувства относятся:*

а) к индивидуально-психологическим свойствам;

б) психическим состояниям;

в) психическим процессам;

г) психическим образованиям.

2. *Об эмоциональном состоянии человека можно судить:*

а) по мимике;

б) пантомимике;

в) поведению;

г) все ответы верны.

3. *Показателем аффекта является:*

а) незначительные изменения сознания;

б) нарушение контроля над своими действиями;

в) сохранение самообладания;

г) сохранение контроля воли за своими действиями.

4. *Длительное эмоциональное состояние, окрашивающее все поведение человека, – это:*

а) аффект;

б) настроение;

в) чувство;

г) тревожность.

5. *Состояния, содержанием которых является непреодолимая боязнь конкретных ситуаций, предметов, существ или неопределенный беспредметный страх, называются:*

а) фобиями;

б) стрессом;

в) аффектом;

г) фрустрацией.

6. *Сознательное регулирование человеком своего поведения, связанное с преодолением внутренних и внешних препятствий, – это:*

а) сознание;

б) воля;

в) интуиция;

г) контроль.

7. *Возникновение у человека эмоции определяется:*

а) только объективными факторами;

б) только субъективными факторами;

в) как объективными, так и субъективными факторами;

г) нет правильного ответа.

8. *Термин «фрустрация» означает:*

а) чрезмерная увлеченность чем-либо;

б) система понятий;

в) переживание человеком собственных неудач;

г) состояние пониженной работоспособности.

9. *Из перечисленных эмоций можно признать бесполезными и даже вредными для человека следующие:*

а) печаль;

б) горе;

в) гнев;

г) ни одну из названных.

Задание 2. Заполните пропуски.

1. Чувства – это одна из форм ... действительности, выражающая субъективное ... человека к удовлетворению своих эмоций.

2. Эмоциональные переживания связаны с удовлетворением или неудовлетворением ... .

3. В структуру эмоциональной сферы человека помимо эмоций входят также ..., ..., ...

4. Процесс эмоционального сопереживания другому человеку называется ... .

5. Аффект по сравнению с эмоцией характеризуется ... силой и более ... сроком проявления.

6. Благодаря вовремя возникшей эмоции организм имеет возможность выгодно ... к окружающим условиям.

Задание 3. Установите соответствие:

1) эстетические чувства;	а) гордость за свою страну;
2) интеллектуальные чувства;	б) сомнение;
3) моральные чувства;	в) чувство прекрасного;
	г) удивление;

д) чувство нового;
е) чувство комического;
ж) чувство ясности мысли;
з) верность дружбе.

Задание 4. Верно или неверно:

1) эмоции не могут появиться, если отсутствуют чувства;

2) «чувства» и «эмоции» – это слова синонимы;

3) эмоции присущи только человеку;

4) эмоции обычно носят ситуативный характер и выражают оценку личностью определенной ситуации, связанной с удовлетворением потребности человека в данный момент;

5) эмоции не влияют на ход деятельности человека;

6) возникновение и проявление чувств связано с высшими потребностями;

7) чувства являются выражением наших эмоций.

2.2. Межличностные отношения и общение

Практическая часть

Тест «Понимаете ли вы язык мимики и жестов?»

Отметьте выбранные вами альтернативы в 20 утверждениях и вопросах теста.

1. *Вы считаете, что мимика и жесты – это:*

а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент;

б) дополнение к звучащей речи;

в) предательское проявление нашего подсознания.

2. *У женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин:*

а) да;

б) нет;

в) не знаю.

3. *Вы здороваетесь с очень хорошими друзьями так:*

а) радостно кричите: «Привет!»;

б) сердечным рукопожатием;

в) слегка обнимаете друг друга;

г) приветствуете их сдержанным движением руки;

д) целуете друг друга в щеку.

4. *Такая мимика и эти тесты означают во всем мире одно и то же (дайте три ответа):*

а) качают головой;

б) кивают головой;

в) морщат нос;

г) морщат лоб;

д) подмигивают;

е) улыбаются.

5. *Эта часть тела у человека самая выразительная:*

а) ступни;

б) ноги;

в) руки;

г) кисти рук;

д) плечи.

6. *Эта часть вашего лица наиболее выразительна (дайте два ответа):*

а) лоб;

б) брови;

в) глаза;

г) нос;

д) губы;

е) углы рта.

7. *Когда вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно ваше отражение, в первую очередь вы обращаете внимание:*

а) на то, как на вас сидит одежда;

б) на прическу;

в) на походку;

г) на осанку;

д) ни на что.

8. *Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в вашем представлении это означает, что:*

а) ему есть что скрывать;

б) у него некрасивые зубы;

в) он чего-то стыдится.

9. *На что вы прежде всего обращаете внимание у вашего собеседника?*

а) на глаза;

б) на рот;

в) на руки;

г) на позу.

10. *Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, это для вас признак:*

а) нечестности;

б) неуверенности в себе;

в) собранности.

11. *Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника?*

а) да;

б) нет;

в) не знаю.

12. *Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что:*

а) первый шаг всегда делают именно мужчины;

б) женщина неосознанно дает понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили;

в) он достаточно мужествен, чтобы рискнуть получить от ворот поворот.

13. *У вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов.* Чему вы больше поверите?

а) словам;

б) «сигналам»;

в) он вообще вызовет у вас подозрение.

14. *Поп-звезды часто направляют публике «сигналы», имеющие однозначно эротический характер. Что, по-вашему, за этим кроется?*

а) просто фиглярство;

б) они «заводят» публику;

в) это выражение их собственного настроения.

15. *Вы смотрите в одиночестве страшную детективную киноленту. Что с вами происходит?*

а) смотрите совершенно спокойно;

б) реагируете на происходящее каждой клеточкой своего существа;

в) закрываете глаза при особо страшных сценах.

16. *Можно ли контролировать свою мимику?*

а) да;

б) нет;

в) только отдельные ее элементы.

17. *При интенсивном флирте вы «изъясняетесь» преимущественно:*

а) глазами,

б) руками;

в) словами.

18. *Считаете ли вы, что большинство ваших жестов:*

а) «подсмотрены» у кого-то и заучены;

б) передаются из поколения в поколение;

в) заложены от природы.

19. *Если у человека борода, для вас это признак:*

а) мужественности;

б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица;

в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы бриться.

20. *Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим?*

а) да;

б) нет;

в) только у пожилых людей.

Обработка результатов. Подсчитайте количество баллов, используя ключ.

1	а–2	б–4	в–3			
2	а–1	б–3	в–0			
3	а–4	б–4	в–3	г–2	д–4	
4	а–0	б–0	в–1	г–1	д–0	е–1
5	а–1	б–2	в–3	г–4	д–2	
6	а–2	б–1	в–3	г–2	д–1	е–2
7	а–1	б–3	в–3	г–2	д–0	
8	а–3	б–1	в–1	г–1		
9	а–3	б–2	в–2			
10	а–3	б–2	в–1			
11	а–0	б–3	в–1			
12	а–1	б–4	в–2			
13	а–0	б–4	в–3			
14	а–4	б–2	в–0			
15	а–4	б–0	в–1			
16	а–0	б–2	в–1			
17	а–3	б–2	в–1			
18	а–2	б–4	в–0			
19	а–3	б–2	в–1			
20	а–4	б–0	в–2			

Интерпретация.

77–56 очков. У вас отличная интуиция, вы обладаете способностью понимать других людей, у вас есть наблюдательность и чутье. Но вы слишком сильно полагаетесь в своих суждениях на эти качества, слова имеют для вас второстепенное значение. Если вам улыбнулись, вы уж готовы поверить, что вам объясняются в любви. Ваши «приговоры»

слишком поспешны, и в этом кроется для вас опасность, можно попасть пальцем в небо! Делайте на это поправку, и у вас есть все шансы научиться прекрасно разбираться в людях.

55–34 очка. Вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но вы еще не совсем умеете использовать эту информацию в реальной жизни (например, для того, чтобы правильно строить свои взаимоотношения с окружающими). Вы склонны скорее буквально воспринимать сказанные вам слова и руководствоваться ими. Например, кто-то скажет вам: «Мне с вами совсем не скучно», сделав при этом кислую мину. Но вы поверите словам, а не выражению лица, хотя оно весьма красноречиво. Развивайте интуицию, больше полагайтесь на ощущения.

33–11 очков. Увы, язык мимики и жестов для вас – китайская грамота. Вам очень трудно правильно оценивать людей. И дело не в том, что вы на это не способны, просто вы не придаете этому значения. И напрасно! Постарайтесь намеренно фиксировать внимание на мелких жестах окружающих вас людей, тренируйте наблюдательность. Помните пословицу: «Тело – это перчатка для души». Немного понимать душу другого – верное средство самому не попасть в капкан одиночества.

Не огорчайтесь, если вами набрана наименьшая сумма баллов. Любой тест – это не приговор. Он дает информацию для размышления. От размышлений никогда не следует отказываться, тем более тогда, когда информация имеет к вам непосредственное отношение. Главное, чтобы эта информация не была проигнорирована, а послужила бы основанием для работы над своим имиджем и способностью понимать других.

Тест «Транзактный анализ общения»

Транзакция – единица акта общения, в течение которой собеседники находятся в одном из трех состояний «Я». В процессе взаимодействия могут в большей или меньшей мере проявляться следующие состояния человека: состояние «родителя», «взрослого», «ребенка». Эти три состояния сопровождают человека всю жизнь. Зрелый человек умело использует разные формы поведения, гибко проявляя себя в том или ином состоянии в зависимости от его целей и жизненных обстоятельств.

Попробуйте оценить, как сочетаются эти три «Я» в вашем поведении. Для этого оцените приведенные высказывания в баллах от 0 до 10.

1. Мне порой не хватает выдержки.

2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.

3. Родители, как более взрослые люди, должны устраивать семейную жизнь своих детей.

4. Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях.

5. Меня провести нелегко.

6. Мне бы понравилось быть воспитателем.

7. Бывает, мне хочется подурачиться, как маленькому.

8. Думаю, что правильно понимаю все происходящие события.

9. Каждый должен выполнять свой долг.

10. Нередко я поступаю не как надо, а как хочется.

11. Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия.

12. Младшее поколение должно учиться у старших, как ему следует жить.

13. Я, как и многие люди, бываю обидчив.

14. Мне удается видеть в людях больше, чем они говорят о себе.

15. Дети, безусловно, должны следовать указаниям родителей.

16. Я – увлекающийся человек.

17. Мой основной критерий оценки человека – объективность.

18. Мои взгляды непоколебимы.

19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать.

20. Правила оправданы лишь до тех пор, пока они полезны.

21. Люди должны соблюдать все правила независимо от обстоятельств.

Обработка результатов.

Подсчитайте отдельно сумму баллов по строкам.

I. Состояние «ребенок»: 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19.

II. Состояние «взрослый»: 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20.

III. Состояние «родитель»: 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21.

Если у вас получится формула II, I, III, то это значит, что вы обладаете чувством ответственности, в меру импульсивны и не склонны к назиданиям и поучениям. Состояние «Я» воспринимает и перерабатывает логическую составляющую информации, принимает решения преимущественно обдуманно и без эмоций, проверяя их реальность. Взрослое «Я» способствует адаптации не в стандартных, однозначных ситуациях, а в уникальных, требующих размышлений, дающих свободу выбора и вместе с этим необходимость осознания последствий и ответственного принятия решений.

Если у вас получилась формула III, I, II, то для вас характерна категоричность в суждениях и действиях, возможно излишнее проявление

самоуверенности при взаимодействии с людьми, чаще всего говорите без сомнения то, что думаете или знаете, не заботясь о последствиях ваших слов и действий. Родительское «Я» подразделяется на заботливое родительское состояние «Я», критическое родительское состояние «Я». Родительское «Я», состоящее из правил поведения, норм, позволяет индивиду успешно ориентироваться в стандартных ситуациях, «запускает» полезные, проверенные стереотипы поведения, освобождая сознание от загруженности простыми, обыденными задачами. Кроме того, родительское «Я» обеспечивает с большой вероятностью успеха поведение в ситуациях дефицита времени на размышления, анализ, поочередное рассмотрение возможностей поведения.

Если на первом месте в формуле состояние I («ребенок»), то вы можете проявлять склонность к активной деятельности, хотя и не всегда умеете управлять своими эмоциями. На поведение в настоящем влияют чувства из детства. Детское «Я» также выполняет свои, особые функции, не свойственные двум другим составляющими личности. Оно «отвечает» за творчество, оригинальность, разрядку напряжения, получение приятных, иногда «острых», необходимых в определенной степени для нормальной жизнедеятельности впечатлений. Кроме того, детское «Я» выступает на сцену, когда человек не чувствует достаточно сил для самостоятельного решения проблем: не способен преодолеть трудности или(и) противостоять давлению другого человека. Это «Я» подразделяется: на естественное детское «Я» (спонтанные реакции типа радости, печали и т. д.), приспосабливающееся детское «Я» (приспосабливающийся, прислуживающийся, боязливый, виноватый, колеблющийся и т. п.), возражающее детское «Я».

Тест «Оценка самоконтроля в общении»

Внимательно прочтите десять предложений, описывающих реакции на некоторые ситуации. Каждое из них вы должны оценить как верное или неверное применительно к себе. Если предложение кажется вам верным или преимущественно верным, то поставьте рядом с порядковым номером букву «В», если неверным или преимущественно неверным – букву «Н».

1. Мне кажется трудным искусство подражать привычкам других.
2. Я бы, пожалуй, мог свалять дурака, чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих.
3. Из меня мог бы выйти неплохой актер.
4. Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле.

5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания.

6. В разных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному.

7. Я могу отстаивать только то, в чем искренне убежден.

8. Чтобы преуспеть в делах и отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают видеть.

9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу.

10. Я не всегда такой, каким кажусь.

Люди с высоким коммуникативным контролем постоянно следят за собой, хорошо знают, где и как себя вести, управляют выражением своих эмоций. Вместе с тем у них затруднена спонтанность самовыражения, они не любят непрогнозируемых ситуаций. Их позиция: «Я такой, какой я есть в данный момент». Люди с низким коммуникативным контролем более непосредственны и открыты, у них более устойчивое «Я», мало подверженное изменениям в различных ситуациях.

Ключ.

Подсчет баллов:

1 балл за ответ «Н» – 1, 5, 7;

1 балл за ответ «В» – 3, 4, 6, 8, 9, 10.

0–3 балла. У вас низкий коммуникативный контроль. Ваше поведение устойчиво, и вы не считаете нужным его изменять в зависимости от ситуации, сложившихся обстоятельств. Вы способны к искреннему самораскрытию в общении с другими людьми. Некоторые считают вас «неудобным в общении» по причине вашей прямолинейности и резкости.

4–6 баллов. У вас средний коммуникативный контроль, вы искренни, но сдержанны в своих эмоциональных и чувственных проявлениях, считаетесь в своем поведении с окружающими людьми.

7–10 баллов. У вас высокий коммуникативный контроль. Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменения ситуации, хорошо чувствуете и даже в состоянии предвидеть впечатление, которое производите на окружающих.

Тест «Коммуникабельны ли вы?»

Инструкция испытуемому. Ответьте на следующие вопросы, используя три варианта ответов: «да», «нет» или «иногда».

1. Вам предстоит ординарная или деловая встреча. Выбивает ли вас ее ожидание из колеи?

2. Не откладываете ли вы визит к врачу до последнего момента?

3. Вызывает ли у вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании или тому подобном мероприятии?

4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?

5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратится к вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на какой-либо вопрос)?

7. Верите ли вы, что существует проблема отцов и детей и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вернуть 10 000 рублей, которые занял несколько месяцев назад?

9. В ресторане либо в столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не станете вступать с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?

11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, кассе кинотеатра). Предпочтете ли вы отказаться от своего намерения купить (получить) что-либо?

12. Боитесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. У вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры и никаких чужих мнений на этот счет вы не приемлете. Так ли это?

14. Услышав где-либо высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочтете ли вы промолчать и не вступать в спор?

15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?

Обработка и анализ результатов. Подсчитайте общее количество баллов, которое вы набрали. Варианты ответов оцениваются: «да» – 2 балла, «иногда» – 1 балл, «нет» – 0.

30–32 балла. Вы явно не коммуникабельны, и это ваша беда, так как страдаете от этого больше всего вы сами, но и близким вам людям

нелегко. На вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь стать общительнее, контролируйте себя.

25–29 баллов. Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, и поэтому у вас, наверное, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не повергает вас в панику, то надолго выводит из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой, но не ограничивайтесь только таким недовольством. В вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности вы приобретаете вдруг полную коммуникабельность?

19–24 балла. Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы вас не пугают. И все же с новыми людьми вы сходитесь с оглядкой, в спорах участвуете неохотно. В ваших высказываниях порой слишком много сарказма, без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

14–18 баллов. У вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время вы не любите шумных компаний, экстравагантные выходки и многословие вызывают у вас раздражение.

9–13 баллов. Вы весьма общительны (порой даже сверх меры), любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что нередко вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Вам недостает усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, вы можете заставить себя не отступать.

4–8 баллов. Вы, должно быть, рубаха-парень. Общительность бьет из вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие во всех дискуссиях и спорах, хотя серьезные темы могут вызвать у вас мигрень и даже хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем совершенно поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете успешно довести его до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к вам с некоторой опаской и сомнением.

3 балла и менее. Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Вольно или невольно вы часто бываете причиной

разного рода конфликтов в вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны в оценке собственного поведения. Серьезная работа не для вас. Людям – и на работе, и дома, и вообще повсюду – с вами трудно. Да, вам надо поработать над собой и своим характером. Прежде всего, воспитывайте в себе терпение и сдержанность, уважительнее относитесь к людям, помните, что все мы не идеальны и вы в том числе.

Задания и упражнения

Вопросы для размышления.

1. Правило дороги: «Отправляясь в дальний путь, выбирай спутника, который лучше тебя». Прокомментируйте утверждение.

2. Быть честным с другими людьми в действительности довольно сложно. Согласны ли вы с этим утверждением?

3. Американские ученые провели ряд тестов и доказали, что более предвзято и критично относятся к окружающим в первую очередь неуверенные в себе люди. Как это объяснить?

4. Тема социального одиночества в настоящее время становится все более и более актуальной. Нет у людей времени знакомиться нормально – карьеру нужно построить, проблемы с жильем решить... И регистрируются молодые люди и девушки на сайтах знакомств в надежде повстречать там свою любовь. А может быть, это все зря? Реально ли общение в социальных сетях?

5. Идут двое мужчин по улице и видят красивую женщину. Первый: «Смотри, какая красивая!» Второй: «А ведь кому-то она смертельно надоела». Почему часто возникает непонимание и недоверие между партнерами? Какова природа ревности?

6. Умение отказывать стоит дорого. Поскольку отказать и не чувствовать угрызений совести при этом умеют далеко не все. Понятно, что никогда никому не отказать просто не получится. Как отказать вежливо?

7. Какие коммуникативные барьеры возможны при общении преподавателя и студента?

Задание 1. Дайте научно-психологическую интерпретацию следующих высказываний.

1. Доброе слово и пистолет значительно лучше, чем доброе слово или пистолет в отдельности, а умение пользоваться этими инструментами – главное, что отличает нас от окружающего стада овец. Я отдам три десятка своих головорезов за одного человека, умеющего решать вопросы, разговаривая. *Аль Капоне*

2. Мало быть хорошим парнем, нужно, чтобы об этом знали другие. *Американская пословица*

3. Те, кто никогда не меняют своих мнений, любят больше себя, чем правду. *Жозеф Жубер, французский писатель*

4. Совещания незаменимы, если вы решили ничего не делать. *Джон Кеннет, американский экономист*

5. Великие умы обсуждают идеи; средние умы обсуждают события; мелкие умы обсуждают людей. *Элеонора Рузвельт, общественный деятель, супруга президента США Франклина Рузвельта*

Задание 2. *Дидактическая игра «Искусство критики».*

Цель: закрепление знаний студентов по основам эффективного общения, развитие навыков конструктивной критики, как одной из форм эффективного общения в системе служебных взаимоотношений; формирование у обучаемых умений принимать оптимальные решения в сложных конфликтных ситуациях.

В ходе игры студенты объединяются в игровые группы по 3–4 человека. На первом этапе каждой группе выдается задание проанализировать предложенные ситуации, разработать механизм критики по каждому случаю и подготовить критические замечания (время на обработку одной ситуации – 10 минут). На втором этапе проводится межгрупповая дискуссия по обсуждению предлагаемых вариантов критики и выбору наиболее конструктивных из них.

Ситуация 1.

Всякий раз, когда вы ведете серьезный разговор с одной из ваших подчиненных, критикуете ее работу и спрашиваете, почему она так поступает, она отделывается молчанием. Вам это неприятно, вы не знаете толком, с чем связано ее молчание, воспринимает она критику или нет, вы расстраиваетесь и злитесь. Что же можно предпринять, чтобы изменить ситуацию?

Ситуация 2.

Вы критикуете одну свою служащую, она реагирует очень эмоционально. Вам приходится каждый раз свертывать беседу и не доводить разговор до конца. Вот и сейчас, после ваших замечаний она расплакалась. Как донести до нее свои соображения?

Ситуация 3.

Вы приняли на работу молодого способного юриста, который превосходно справляется с обязанностями. Он провел уже несколько консультаций, и клиенты им очень довольны. Вместе с тем он резок и заносчив в общении с другими работниками, особенно с обслуживающим персоналом. Какие замечания и каким образом необходимо сделать молодому специалисту, чтобы изменить его стиль общения?

Ситуация 4.

Во время деловой встречи с вами ваш сотрудник из отдела рекламы «вышел из себя», не принимая ваших замечаний по поводу очередного рекламного проекта. Вы не можете позволить подчиненному так себя вести, ведь он подрывает ваш авторитет. Что вы предпримете в данной ситуации?

Задание 3. Заполните следующую таблицу:

Невербальный компонент	Агрессивность	Уверенность в себе	Неуверенность в себе
Выражение			
Характеристика голоса			
Поза			
Жесты			

Задание 4. *«Понимаете ли вы язык жестов?»*

Невербальное общение – это коммуникационное взаимодействие между индивидами без использования слов, т. е. без речевых и языковых средств. Определите, какому описанию жестов соответствует рисунок, и выразите свои мнения следующим образом: 1 – а, 2 – в и т. д.

1. Готовность выслушать собеседника. Чтобы своим поведением показать интерес к тому, что говорит собеседник, нужно внимательно и сосредоточенно слушать его. Ваши сложенные у рта руки, легкий наклон тела вперед – все это располагает собеседника к разговору.

2. Готовность к откровенной беседе. В любом деле вы только выиграете, если сумеете продемонстрировать собеседнику свое желание идти навстречу и установить с ним контакт. Это вызовет его симпатию к вам лично и к вашим мыслям. Жест, соответствующий этому намерению, – протянутые вами вперед руки ладонями вверх.

3. Владение темой разговора. Если удастся убедить собеседника в том, что вы полностью владеете предметом разговора, то вы будете выглядеть в его глазах весьма компетентным. Вытяните руки ладонью вниз перед собой, сделайте широкий круговой жест, словно «охватываете» тему рукой.

4. Точность суждений. Если вы намерены привлечь чье-либо внимание к определенной мысли, факту, в нужный момент соедините большой палец и указательный (или сложите все пальцы руки вместе).

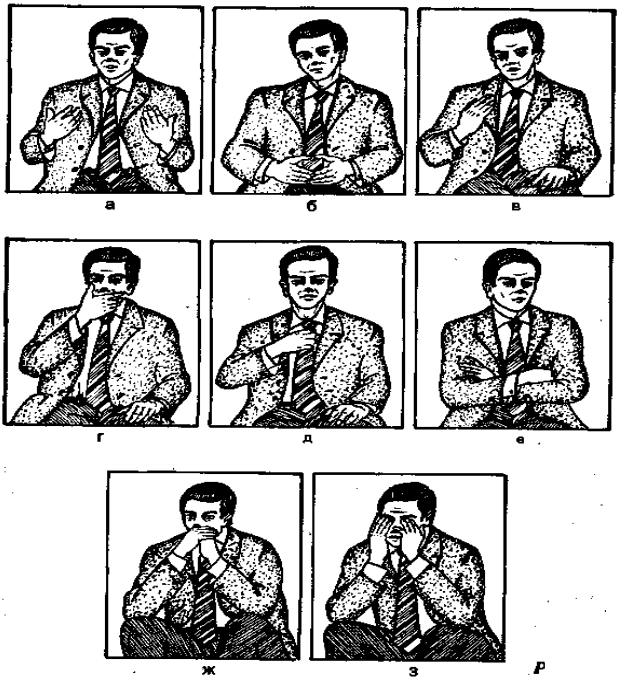
5. Попытка скрыть что-либо. Вы часто не замечаете, как машинально прикрываете лицо руками, потирая лоб, виски, подбородок, отводите глаза. Такое поведение воспринимается как проявление неис-

кренности. Естественно, оно сразу же вызывает чувство недоверия к вам, сомнение в вашей правоте. Избегайте подобных жестов.

6. Напыщенность. Она, как правило, выдает вашу неуверенность в собственных словах, тревогу, боязнь чего-то. Расслабьтесь, доверьтесь собеседнику.

7. Проявление агрессивности. Слишком оживленные жесты, направленные в сторону собеседника, часто воспринимаются им как проявление агрессивности. «Указующий перст», кулак, втянутая в плечи голова, нахмуренные брови – демонстрация враждебности. Это неизбежно вызывает у собеседника ответную враждебность к вам.

8. Отступление. Сдвинутые колени, тело, откинутое назад, словно в испуге, руки, сложенные на животе, – свидетельство того, что вы далеки от уверенности в себе и готовы отступить. То, что вы говорите, заслуживает ровно столько уважения и доверия, сколько вы сами вызываете своим внешним видом.



Тестовые задания для контроля знаний

Задание 1. Выберите правильный вариант ответа.

1. *Взаимодействие людей с целью обмена информацией познавательно-оценочного или эмоционального характера – это:*

а) конфликт;

б) принятие решений;

в) общение;

г) отношение.

2. *Передача информации в процессе общения называется:*

а) коммуникацией;

б) перцепцией;

в) интеракцией;

г) интеграцией.

3. *В структуре общения выделяют следующие стороны:*

а) эмоциональную;

б) коммуникативную;

в) интерактивную;

г) невербальную;

д) перцептивную.

4. *Коммуникативный компонент общения означает:*

а) передачу и обмен информацией;

б) взаимодействие человека с человеком;

в) взаимодействие человека с объектом;

г) восприятие другого человека.

5. *Перцептивный компонент общения означает:*

а) передачу и обмен информацией;

б) взаимодействие человека с человеком;

в) взаимодействие человека с объектом;

г) восприятие и понимание другого человека.

6. *Жесты, мимика и пантомимика – это средства общения:*

а) вербальные;

б) невербальные;

в) эмоциональные;

г) правильных ответов нет.

7. *Соотношение вербальной и невербальной коммуникации выражается в следующем:*

а) вербальная коммуникация дополняет невербальную;

б) невербальная коммуникация дополняет вербальную;

в) невербальная коммуникация является одним из видов вербальной;

г) вербальная коммуникация является одним из видов невербальной.

8. *Общение по телефону является:*

а) прямым вербальным;

б) прямым невербальным;

в) опосредованным вербальным;

г) опосредованным невербальным.

9. *Общение посредством писем является:*

а) прямым вербальным;

б) прямым невербальным;

в) опосредованным вербальным;

г) опосредованным невербальным.

10. *Интерес к другому человеку можно невербально выразить:*

а) помещенными на бедра руками;

б) пронзительным голосом;

в) пристальным взглядом;

г) ни один из ответов не верен.

11. *Психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению – это:*

а) конфликт;

б) коммуникативный барьер;

в) непонимание;

г) декодирование.

12. *К коммуникативным барьерам непонимания других людей или групп не относится:*

а) логический барьер;

б) фонетический барьер;

в) семантический барьер;

г) недоверие к другим.

13. *К видам общения относятся:*

а) экстремальное общение;

б) деловое общение;

в) взрослое общение;

г) межличностное общение;

д) оптимальное общение.

14. *Общение, которое направлено на извлечение выгоды с использованием скрытых приемов, – это:*

а) монологическое;

б) духовное;

в) массовое;

г) манипулятивное.

15. *В общении наиболее эффективными являются стратегии:*

а) кооперации;

б) конкуренции;

в) компромисса;

г) избегания.

Задание 2.

I. Заполните пробелы.

1. Общение − сложный многоплановый процесс установления и развития … и связей между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий обмен … и выработку единой … взаимодействия.

2. Основные формы общения – ..., …, … .

3. Коммуникативная сторона общения предполагает обмен … .

4. Отсутствие единой системы кодирования и декодирования информации создает … между участниками общения.

5. Обмен информацией предполагает … на поведение партнера и изменение типа отношений.

6. Обмен информацией может быть затруднен наличием …, связанных с наличием уязвимых мест в каком-либо канале коммуникации или с погрешностями кодирования или декодирования.

7. Визуальный контакт – … .

8. В межличностном взаимодействии выделяют следующие зоны (дистанции): …, …, …, … .

9. Коммуникация возможна лишь тогда, когда … (передающий информацию) и … (принимающий ее) обладают единой или сходной системой кодирования информации.

10. Успешность коммуникации зависит от наличия …, когда коммуникатор и реципиент меняются позициями.

II. Верно или неверно?

1. Жест может иметь множество значений и верно понимается лишь с учетом обстоятельств и других жестов.

2. На процесс восприятия значительно влияет профессия воспринимающего.

3. Стереотипы – это объективное представление о человеке или группе людей, с которыми у нас были ограниченные контакты.

4. Мы склонны чаще объяснять поведение другого человека внешними причинами, нежели внутренними.

2.3. Межличностные конфликты

Практическая часть

Тест «Конфликтны ли вы?»

У любого человека можно выделить черты характера, предрасполагающие к конфликтам в межличностном общении. У одних они ярко выражены, у других – слабее. Нам важно знать, имеются ли у нас такие личностные качества. Это поможет правильно оценить свое поведение в определенной ситуации и скорректировать его. Оцените себя, выбрав из приведенных ниже групп ответов один из четырех вариантов.

1. *Как вы реагируете на критику?*

а) как правило, критика меня глубоко уязвляет;

б) критику обычно принимаю близко к сердцу;

в) пытаюсь учесть, если критика справедлива;

г) на критику обычно не обращаю внимания.

2. *Верите ли вы людям?*

а) придерживаюсь мнения, что лучше никому не верить;

б) людям почти не верю, я в них обманулся(лась);

в) я верю людям, когда нет особых оснований для недоверия;

г) обычно я людям доверяю без разбора.

3. *Вы умеете бороться за свою точку зрения?*

а) я всегда упорно отстаиваю свои взгляды;

б) отстаиваю свои взгляды лишь тогда, когда полностью убежден(а), что прав(а);

в) скорее уступлю, чем буду энергично отстаивать свои взгляды;

г) предпочитаю отказаться от своих взглядов, чем из-за них конфликтовать.

4. *Вы предпочитаете руководить или подчиняться?*

а) в любом деле люблю руководить сам(а);

б) люблю как руководить, так и быть руководимым(ой) со стороны более опытного товарища;

в) охотнее работаю под чьим-либо руководством;

г) как правило, предпочитаю работу под чьим-нибудь руководством и ответственность передаю ему.

5. *Если вас кто-то обидел:*

а) стараюсь отплатить тем же;

б) боюсь мстить из-за дальнейших последствий;

в) считаю месть лишним, ненужным усилием;

г) если меня кто-то обидит, обиду быстро забываю.

6. *Вас попытались обойти в очереди:*

а) способен(а) такого человека вышвырнуть вон;

б) ругаюсь, но только, если ругаются другие;

в) молчу, хотя возмущен(а);

г) предпочитаю отступить, в ссору не вступаю.

7. *Просто ли вас «выбить из колеи»?*

а) я легко расстраиваюсь по самым незначительным поводам;

б) я расстраиваюсь, когда на то есть серьезные причины;

в) расстраиваюсь редко и только по серьезным причинам;

г) меня мало что расстраивает.

8. *Вы «лед» или «пламя»?*

а) я горяч(а) и вспыльчив(а);

б) не очень вспыльчив(а);

в) скорее спокоен(йна), чем вспыльчив(а);

г) вполне спокойный человек.

9. *Легко ли вам говорить правду?*

а) всегда говорю, что думаю, прямо в глаза;

б) бывает, что могу сказать все, что думаю;

в) говорю обдуманно, лишь после размышлений;

г) я не раз взвешу свои слова, прежде чем что-нибудь сказать.

Обработка результатов. Ответы под буквой «а» оцениваются в 1 балл, «б» – в 2, «в» – в 3, «г» – в 4 балла. Суммируйте результаты ответов на вопросы.

Если вы получили результат **9–19 баллов**, вы человек тяжелый в общении, подчас идете на конфликт не ради дела, а «из-за принципа», испытываете удовлетворение, давая волю своим эмоциям и наблюдая, как разгораются страсти вокруг вас. Иногда в глаза вам люди говорят одобрительно: «Борец за правду и справедливость», «Смелый, не боишься критиковать недостатки!». Но прислушайся лучше к другим высказываниям: «Побереги свои нервы и нервы окружающих», «Твою бы энергию, да в мирных целях». Скажите честно самому себе: так ли велика полезная отдача от вашей борьбы за справедливость?

Если сумма **баллов 26–34**, то вы едва ли являетесь источником конфликтов. Однако общение с вами немногим доставляет удовольствие, поскольку человек, который всегда и во всем со всеми соглашается, неинтересен. К тому же пассивность, стремление уйти в сторону от решения возникающих в коллективе проблем невольно делают вас косвенным виновником конфликтных осложнений.

Сумма **20–25 баллов** позволяет считать вас человеком вполне уживчивым, общительным, покладистым, способным противостоять обострению отношений в коллективе (в том числе и в семье). Однако следует спросить себя: были ли вы достаточно искренними в своих ответах. Ибо многие свои недостатки мы стараемся не видеть.

Методика оценки способов реагирования в конфликте

(К. Н. Томас)

Методика определяет типические способы реагирования человека на конфликтные ситуации, выявляет тенденции его взаимоотношений в сложных условиях.

Эта методика позволяет выяснить, насколько человек склонен к соперничеству и сотрудничеству в коллективе сотрудников, в студенческой группе, стремится ли он к компромиссам, избегает конфликтов или, наоборот, старается обострить их. С помощью данной методики можно также оценить степень адаптации каждого члена того или иного коллектива к совместной деятельности.

Применительно к педагогической деятельности с помощью методики можно выявить наиболее предпочитаемые формы социального поведения испытуемого в ситуации конфликта с учениками, родителями, коллегами или администрацией, а также отношение к совместной деятельности.

По каждому пункту следует выбрать только один, предпочтительный для вас вариант ответа.

1. а) иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса;

б) чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, в чем мы оба согласны;

2. а) я стараюсь найти компромиссное решение;

б) я пытаюсь уладить конфликт с учетом всех интересов другого человека и моих собственных.

3. а) обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;

б) иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

4. а) я стараюсь найти компромиссное решение;

б) я стараюсь не задевать чувства другого человека.

5. а) улаживая конфликтную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у других;

б) я стараюсь делать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6. а) я пытаюсь избежать неприятностей лично для себя;

б) я стараюсь добиться своего.

7. а) я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно;

б) я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться более важных целей.

8. а) обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;

б) я первым делом стараюсь определить суть спора.

9. а) думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникших разногласий;

б) я прилагаю усилия, чтобы добиться своего.

10. а) я твердо стремлюсь добиться своего;

б) я пытаюсь найти компромиссное решение.

11. а) первым делом я стремлюсь ясно определить то, в чем состоит суть спора;

б) я стараюсь успокоить других и, главным образом, сохранить наши отношения.

12. а) зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры;

б) я даю окружающим возможность в чем-то остаться при своем, если они также идут навстречу.

13. а) я предлагаю промежуточную позицию;

б) я настаиваю, чтобы все было сделано по-моему.

14. а) я сообщаю другим свою точку зрения и спрашиваю об их взглядах;

б) я пытаюсь доказать другим логику и преимущества моих взглядов.

15. а) я стараюсь успокоить других и сохранить наши отношения;

б) я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряжения.

16. а) я стараюсь не задеть чувств окружающих;

б) я обычно пытаюсь убедить окружающих в преимуществах моей позиции.

17. а) обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;

б) я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18. а) если это сделает окружающих счастливыми, я дам им возможность настоять на своем;

б) я дам партнеру возможность остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу.

19. а) первым делом я стремлюсь ясно определить то, в чем состоит суть спора;

б) я стараюсь отложить спорные вопросы, с тем чтобы со временем решить их окончательно.

20. а) я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия;

б) я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

21. а) ведя переговоры, стараюсь быть внимательным к партнеру;

б) я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22. а) я пытаюсь найти позицию, которая устраивает и меня, и партнера;

б) я отстаиваю свою позицию.

23. а) как правило, я стараюсь, чтобы все остались довольны;

б) иногда предоставляю другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24. а) если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь идти ему навстречу;

б) я стараюсь уговорить другого на компромисс.

25. а) я пытаюсь убедить другого в своей правоте;

б) ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к аргументам другого.

26. а) я обычно предлагаю среднюю позицию;

б) я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.

27. а) зачастую стремлюсь избежать споров;

б) если я знаю, что это доставит большую радость другому человеку или в данной ситуации ему необходимо выглядеть лидером, я дам ему возможность настоять на своем.

28. а) обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;

б) улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку у другого.

29. а) я предлагаю среднюю позицию;

б) думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.

30. а) я стараюсь не задеть чувств другого;

б) я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно могли добиться успеха.

Обработка результатов. По каждому из пяти разделов опросника подсчитайте количество ваших ответов, совпадающих с ключом.

Ключ опросника.

Избегание: 1а, 5б, 7а, 9а, 12а, 15б, 17б, 19б, 21а, 23б, 27а, 29б.

Конкуренция: 3а, 6б, 8а, 9б, 10а, 13б, 14б, 16б, 17а, 22б, 25а, 28а.

Приспособление: 1б, 3б, 4б, 6а, 11б, 15а, 16а, 18а, 24а, 25б, 27б, 30а.

Компромисс: 2а, 4а, 7б, 10б, 12б, 13а, 18б, 20б, 22а, 24б, 26а, 29а.

Сотрудничество: 2б, 5а, 8б, 11а, 14а, 19а, 20а, 21б, 23а, 26б, 28б, 30б.

Полученные количественные оценки по каждому разделу сравниваются между собой для выявления наиболее предпочитаемых форм поведения в конфликтной ситуации.

Тип I. Избегание – это реакция на конфликт, при которой человек игнорирует (фактически отрицает) само наличие конфликта, считает, что разногласий нет и поэтому воздерживается от споров, дискуссий, возражений другой стороне, не уступая и не настаивая на своем. Другими словами, человек стремится дистанцироваться от ситуации. Причины избегания: проблемы на самом деле может не быть; проблема есть, но она настолько незначительна, что не стоит обращать на нее внимание; у меня много других проблем, более важных, чем эта; я не смогу решить эту проблему; все это бесполезно и ни к чему не приведет; возможность проигрыша; я не люблю конфликтных ситуаций; это очень неприятная для меня ситуация; со временем все образуется; боюсь, что меня будут прямо связывать с этой проблемой или с участниками конфликта.

Тип II. Конкуренция – стиль поведения, характеризующийся высокой степенью настойчивости в удовлетворении собственных интересов, отсутствием уступчивости в удовлетворении интересов других партнеров. При этом для стороны, демонстрирующей данное поведение, наибольший интерес представляет результат и совершенно не важно, какими останутся у нее отношения с другими участниками конфликта. Конкуренция не обязательно ведет к насилию, а в некоторых случаях стимулирует талант.

Тип III. Приспособление – стиль поведения в конфликте, при котором сторона частично или полностью отказывается от удовлетворения своих интересов, т. е. идет «капитуляция» другой стороне. Приспосабливающаяся сторона готова уступить, пренебрегая собственными интересами, соглашается на требования и претензии противостоящей стороны. Причины приспособления: у меня есть более важные интересы; мне дорого общение с этим человеком, поэтому не хочу его обижать; не хочу углубления конфликта; стремление сделать «жест доброй воли»; стремление избавиться от конфликта; ни одному из основных принципов (ценностей) не угрожает опасность; правота на стороне противника; приспособление сейчас поможет мне в будущем.

Тип IV. Компромисс – обе стороны до некоторой степени идут на взаимные уступки, другими словами, из общего груза каждая сторона берет на себя часть меньше той, которую она определила для себя первоначально. Если же это касается одной стороны, то это не компромисс, а уступка. Однако это неустойчивое состояние, развитие которого может вызвать необходимость дальнейших компромиссов. Результат компромисса − различная степень удовлетворенности и неудовлетворенности всех сторон. В конфликте принципов компромисс, как правило, не возможен.

Тип V. Сотрудничество – участники противоречия открыто определяют позиции и ищут выход в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников конфликта.

Наибольшее количество баллов указывает на приверженность к той или иной стратегии. Если одинаковое количество баллов набрано по обоим вариантам, то используются две стратегии.

Задания и упражнения

Вопросы для размышления.

1. Можно ли сказать, что конфликт всегда негативен? Может ли конфликт способствовать улучшению взаимоотношений?
2. Почему конфликты неизбежное явление? Какие типы конфликтов вы знаете? Каковы основные стратегии конфликтного поведения?
3. Что вы знаете о социальных ролях? Как они влияют на поведение людей? Охарактеризуйте понятие ролевого конфликта.
4. Чем завершение конфликта отличается от его разрешения? По каким признакам можно определить, что конфликт разрешен?
5. «Ваше поведение в конфликте – главный показатель вашего человеческого достоинства». Прокомментируйте данное утверждение.
6. Какие причины могут инициировать конфликтное поведение преподавателя и студента?
7. «Обиды записывайте на песке, благодеяния вырезайте на мраморе» (Пьер Буаст). Ответить добром на зло, простить непростительное – трудно. Мы с удовольствием читаем подобные истории, но когда это же требуется от нас, наши гнев, боль, страх, ненависть, жажда мести не дают нам сделать шаг к прощению. Мы продолжаем жить с болью в душе, приспосабливаемся к ней, но не прощаем. Почему так происходит?

Задание 1. *Творческая работа «Анализ конфликтной ситуации».*

План работы.

1. Определить конфликтогены.
2. Определить, в чем суть конфликта.
3. Кто является участником конфликтной ситуации?
4. Каковы эмоциональные взаимоотношения сторон?
5. Описать возможные способы решения конфликтной ситуации?
6. Доказать оптимальный способ решения конфликтной ситуации.

Задание 2. Проанализируйте конфликтные ситуации.

Группа делится на несколько микрогрупп, которые обсуждают свою позицию, вырабатывают аргументы в защиту своей точки зрения.

1. Представим себе клинику, которая специализируется по пересадке донорского сердца. Неожиданно поступает донорский материал, необходимо срочно принять решение, кому должно быть пересажено сердце. На очереди находятся пять человек: пожилой профессор, занимающийся разработкой вакцины против рака, работа его весьма перспективна; молодая беременная девушка; молодая симпатичная женщина, пользующаяся исключительной любовью со стороны сотрудников; врач той же больницы; мать двоих детей, недавно похоронившая мужа, погибшего в автокатастрофе. Мнения врачей разделились: ситуация у всех критическая, кому отдать предпочтение?

2. В комнате общежития многолюдно. К Виктору пришли друзья, они болтают, девушки на кухне готовят ужин. Дмитрий, сосед Виктора, сидит за столом и пишет реферат, который завтра нужно непременно сдать. Дмитрий ненадолго выходит. Когда он возвращается, то видит, что на реферате стоит сковорода с картошкой. Каков выход из создавшейся ситуации?

3. Лену как добросовестную, успевающую студентку назначили старостой группой. Она контактная, доброжелательная и дорожит хорошим отношением к ней студентов. Вместе с тем некоторые ребята из группы часто обращаются к ней с просьбами не ставить пропуск за отсутствие на лекциях. Как ей быть?

Задание 3. *Деловая игра «Супружеский конфликт».*

Цель игры: познакомить студентов с одним из вариантов супружеских конфликтов, определить их виды и попытаться найти возможные варианты решения супружеских конфликтов подобного типа.

Участники игры.

1. Муж – работник бюджетной сферы, вынужденный постоянно искать дополнительный заработок, так как основной зарплаты на содержание семьи не хватает.

2. Жена – также работница бюджетной сферы, вынужденная постоянно отпрашиваться с работы, так как в основном ей одной приходится вести все домашнее хозяйство: стирать, готовить, ходить за покупками, отводить и приводить двоих детей в детский сад и т. д.

Игровая ситуация. Муж приходит позднее обычного домой. Сегодня он закончил очередную «левую» работу и получил за нее деньги. Он в хорошем настроении и слегка навеселе. Жена устала и обижена на мужа. Возникает конфликт. Жена обвиняет мужа в том, что он совершенно не думает о семье, что у него своя личная жизнь, а она за своими семейными заботами ничего хорошего в этой жизни и не видит. Муж оправдывает свои частые задержки на работе тем, что стре-

мится больше зарабатывать денег именно для семьи. Взаимные обвинения приобретают явно эмоциональную окраску.

Порядок проведения игры.

1. Распределить студентов по парам с соответствующими ролями: «муж» – «жена» (желательно, чтобы в каждую пару входили девушка и юноша).

2. На первом этапе игры каждый из «супругов» играет соответственно роль мужа и жены, оправдывая свои действия, предшествовавшие конфликту.

3. На втором этапе каждый из «супругов» письменно излагает свои варианты решения конфликтной ситуации.

4. На заключительном этапе оба «супруга» находят единое взаимоприемлемое решение конфликта и подробно его описывают.

5. Необходимо также определить тип супружеского конфликта, причины его возникновения и другие возможные варианты решения данного конфликта.

Тестовые задания для контроля знаний

Задание 1. Выберите правильный вариант ответа.

1. *Особенности возникновения, протекания и решения конфликтных ситуаций изучаются отдельной наукой:*

а) этнопсихологией;

б) кинесикой;

в) конфликтологией;

г) нет верных ответов.

2. *Слова, действия, бездействия, могущие привести к конфликту, или что-то другое, способствующее конфликту:*

а) аффектоген;

б) инцидент;

в) конфликтоген;

г) конфликтная ситуация.

3. *Наращивание напряженности, рост предубежденности в отношении другой стороны в конфликте:*

а) экспрессия;

б) эскалация;

в) эмпатия;

г) эксгумация.

4. *Основными признаками конфликта являются:*

а) обострение противоречий и отсутствие согласия;

б) острые эмоциональные переживания;

в) нет правильных ответов;

г) правильные ответы а и б.

5. *Конфликтная ситуация обусловлена:*

а) индивидуальными особенностями участников;

б) социальной ситуацией;

в) доминирующими стратегиями поведения и целями участников общения;

г) все ответы верны.

6. *Объективность межгруппового конфликта означает:*

а) люди могут оценивать конфликт объективно;

б) в любом конфликте есть объект конфликта;

в) любой конфликт имеет собственную логику возникновения и развития;

г) люди сознательно контролируют межгрупповые конфликты.

7. *Конфликт, делающий совместную деятельность невозможной:*

а) реалистический;

б) деструктивный;

в) конструктивный;

г) нет правильного ответа.

8. *Конструктивный конфликт выступает как:*

а) источник развития и взаимодействия людей;

б) возможность разрешения противоречий;

в) правильные ответы а и б;

г) нет правильного ответа.

9. *Стратегия взаимодействия в конфликте, для которой характерно ведение переговоров участниками конфликта и стремление идти на взаимные уступки, – это:*

а) приспособление;

б) конкуренция;

в) компромисс;

г) сотрудничество.

10. *Для достижения взаимопонимания в решении конфликта важно:*

а) выдвигать гипотезы о точке зрения партнера и полностью ее принимать;

б) анализировать точку зрения партнера и соотносить ее со своей;

в) выбрать свою точку зрения и твердо ее придерживаться, несмотря на обстоятельства;

г) быть спонтанным в общении – не делать никаких прогнозов и предположений о точке зрения партнера, своих предпочтениях и т. п.

11. *Человек, принимающий единоличное решение, рассматривается как неравноправный партнер в общении при стиле деятельности:*

а) демократическом;

б) авторитарном;

в) либеральном;

г) попустительском.

12. *Личностно-ролевой конфликт подразумевает противоречие:*

а) между психологическими особенностями руководителя и подчиненного;

б) между требованиями двух различных социальных ролей;

в) между психологическими особенностями личности и требованиями социальной роли;

г) между психологически несовместимыми людьми.

13. *Стратегия поведения в конфликте, когда один из участников заставляет принять его точку зрения, используя власть:*

а) сотрудничество;

б) компромисс;

в) принуждение;

г) нет правильного ответа.

14. *К форме завершения конфликта относится:*

а) уступка, компромисс, уход, соперничество;

б) перерастание в другой конфликт, отмена, затухание, разрешение;

в) разрешение, уход, отмена, убеждение.

Задание 2. Заполните пробелы.

1. Столкновение несовместимых, противоположно направленных тенденций в сознании человека, в межличностных и межгрупповых отношениях, связанных с негативными переживаниями, называется ... .

2. В ходе общения его участникам важно не только обменяться информацией и наладить взаимопонимание, но и организовать … … .

3. Люди вступают во взаимодействие, руководствуясь … … .

4. Расширение конфликта сопровождается … дополнительных сил увеличением … .

5. Конфликт, в котором сталкиваются две положительные альтернативы, – это … конфликт.

6. Конфликт, в котором сталкиваются две отрицательные альтернативы, – это … конфликт.

7. Различают … и … методы решения конфликтных ситуаций.

8. Для … , как метода решения конфликта, характерно стремление людей идти на взаимные уступки.

9. Разрешить конфликт – значит устранить … ситуацию и исчерпать инцидент.

Задание 3. Верно или неверно?

1. Наличие объективного противоречия всегда приводит к конфликтным действиям.

2. Поведенческая стратегия избегания основана на мотиве альтруизма.

3. Снятие инцидента – оптимальный способ разрешения конфликта.

2.4. Взаимодействие субъекта и объекта управления

Практическая часть

Тест «Способны ли вы стать руководителем?»

Говорят, что плох тот солдат, который не мечтает стать генералом. Однако прежде чем претендовать на высокие руководящие должности, неплохо было бы проверить, есть ли для этого подходящие предпосылки. Ну а если вы уже являетесь руководителем, то все равно проверьте себя: предлагаемый тест – это дополнительная возможность оценить свои возможности.

Инструкция. Прочитав вопрос, выберите один из вариантов, который соответствует вашим привычкам и характеру. Далее, пользуясь таблицей-ключом, подсчитайте сумму баллов, набранных вами в результате самооценки.

1. *Представьте себе, что с завтрашнего дня вам предстоит руководить большой группой сотрудников, которые несколько старше вас по возрасту. В этом случае вы бы опасались, что:*

а) можете оказаться менее осведомленным в сути дела, чем они;

б) будут игнорировать и оспаривать принимаемые вами решения;

в) не удастся выполнить работу на том уровне, как вам хотелось бы.

2. *Если вас в каком-либо деле постигнет крупная неудача, то вы:*

а) постараетесь утешиться, пренебрегая ею, считая случившееся несущественным, и направитесь развеяться, например, на концерт;

б) начнете лихорадочно раздумывать, нельзя ли свалить вину на кого-нибудь другого или, в крайнем случае, на объективные обстоятельства;

в) проанализируете причины неудачи, оценивая, в чем был ваш собственный промах или как исправить дело;

г) испытаете отчаяние, впадете в депрессию, у вас «опустятся руки».

3. *Из нижеперечисленных характеристик наиболее подходит вам:*

а) скромный, общительный, снисходительный, впечатлительный, добродушный, медлительный, послушный;

б) приветливый, настойчивый, энергичный, находчивый, требовательный, решительный;

в) работящий, уверенный в себе, сдержанный, старательный, исполнительный, логичный.

4. *Считаете ли вы, что большинство людей:*

а) любит работать хорошо и старательно;

б) добросовестно относится к работе только тогда, когда их труд оплачивается должным образом;

в) считает работу необходимостью, не более.

5. *Руководитель должен нести ответственность:*

а) за поддержание хорошего настроения в коллективе (тогда и с работой не будет хлопот);

б) отличное и своевременное выполнение заданий (будут довольны начальники и подчиненные).

6. *Представьте себе, что вы являетесь руководителем какого-либо коллектива и должны в течение недели представить вышестоящему начальству план определенных работ. Как вы поступите?*

а) составите проект плана, доложите о нем начальству и попросите поправить, если что-либо не так;

б) выслушаете мнение подчиненных, специалистов, после чего составите план, принимая только те из высказанных предложений, которые согласуются с вашей точкой зрения;

в) поручите составить проект плана подчиненным и не станете вносить в него никаких существенных поправок, послав для согласования в вышестоящую инстанцию своего заместителя или другого компетентного работника;

г) проект плана разработаете совместно со специалистами, после чего доложите о плане руководству, обосновывая и отстаивая его положения.

7. *На ваш взгляд, наилучших результатов достигает тот руководитель, который:*

а) бдительно следит, чтобы все подчиненные точно выполняли свои функции и задания;

б) подключает подчиненных к решению общей задачи, руководствуясь принципом: «Доверяй, но проверяй»;

в) заботится о работе, но за суматохой дел не забывает о тех, кто ее выполняет.

8. *Работая в каком-либо коллективе, считаете ли вы ответственность за свою собственную работу равнозначной вашей ответственности за итоги работы всего коллектива в целом?*

а) да;

б) нет.

9. *Ваше мнение или поступок встречен критически другими. Как вы будете вести себя?*

а) не поддадитесь мгновенной защитной реакции и не поспешите с возражениями, а сумеете трезво взвесить все «за» и «против»;

б) не спасуете, а постараетесь доказать преимущества своего воззрения;

в) в силу вспыльчивости характера не сумеете скрыть свою досаду и, возможно, обидитесь и разгневаетесь;

г) промолчите, но взгляда своего не измените, поступать будете по-прежнему.

10. *Лучше решает воспитательную задачу и приносит наибольший успех:*

а) поощрение;

б) наказание.

11. *Хотели бы вы:*

а) чтобы другие видели в вас хорошего друга;

б) чтобы никто не усомнился в вашей честности и решимости оказать помощь в нужный момент;

в) вызвать у окружающих восхищение вашими качествами и достижениями.

12. *Любите ли вы принимать самостоятельные решения?*

а) да;

б) нет.

13. *Если вы должны принять важное решение или дать заключение по тому или иному ответственному вопросу, то:*

а) стараетесь сделать это безотлагательно и, сделав, не возвращаетесь снова и снова к этому делу;

б) делаете это быстро, но потом долго терзаетесь сомнениями: «А не лучше ли было сделать иначе?»;

в) стараетесь не делать никаких шагов как можно дольше.

Подсчитайте количество баллов по ключу.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
а	0	2	0	6	3	3	2	6	2	3	3	3	6

б	2	0	3	2	5	0	6	0	6	0	5	0	3
в	4	6	2	0	-	1	4	-	4	-	-	-	-
г	-	0	-	-	-	6	-	-	-	-	-	-	-

Интерпретация результатов.

Если вы набрали **больше 40 очков,** значит, у вас много задатков стать хорошим руководителем с современным стилем поведения. Вы верите в людей, их знания и добрые качества, требовательны к себе и своим коллегам. Не станете терпеть в своем коллективе лодырей, не будете стараться завоевать дешевый авторитет. Для добросовестных подчиненных будете не только начальником, но и хорошим товарищем, который в трудных ситуациях сделает все возможное для оказания помощи словом и делом.

Если вы набрали **от 10 до 40 очков,** то вы могли бы руководить определенными объектами и работами, но нередко сталкивались бы с трудностями (и тем чаще, чем меньше очков вы набрали). Старались бы быть для своих подчиненных опекуном, но иногда могли бы выместить на них свое дурное настроение и гнев; оказывали бы им помощь и давали разного рода советы, невзирая на то, есть ли в этом необходимость.

Если вы набрали **менее 10 очков**, то, скажем откровенно, у вас мало шансов достичь успеха в качестве руководителя. Разве только если у вас хватит силы воли пересмотреть многие взгляды и отказаться от укоренившихся привычек. Прежде всего, нужно обрести веру в людей и самого себя.

Методика «Оценка стиля управления»

Стиль управления – типичная манера и способ поведения менеджера; совокупность наиболее характерных и устойчивых приемов, используемых в процессе управленческой деятельности. Правильно определенный и успешно применяемый стиль позволяет эффективно использовать потенциал всех сотрудников предприятия.

Спецификой данной методики является то, что она позволяет выявить не только ведущий стиль руководства, но и степень выраженности каждого из трех классических стилей руководства.

Инструкция. Для определения характерного для вас стиля управления вам предлагается отметить те утверждения опросника, которые соответствуют вашему поведению и отношению к людям. Если вы ранее никогда не сталкивались с такими ситуациями, постарайтесь представить, как вы могли бы повести себя в них.

1. В работе с людьми я предпочитаю, чтобы они беспрекословно выполняли мои распоряжения.

2. Меня легко увлечь новыми задачами, но я быстро охладеваю к ним.

3. Люди часто завидуют моему терпению и выдержке.

4. В трудных ситуациях я всегда думаю о других, а потом о себе.

5. Мои родители редко заставляли делать меня то, что я не хотел.

6. Меня раздражает, когда кто-то проявляет слишком много инициативы.

7. Я очень напряженно работаю, так как не могу положиться на своих помощников.

8. Когда я чувствую, что меня не понимают, я отказываюсь от намерений делать что-либо.

9. Я умею объективно оценить своих подчиненных, выделив среди них сильных, средних и слабых.

10. Мне приходится часто советоваться со своими помощниками, прежде чем отдать ответственное распоряжение.

11. Я редко настаиваю на своем, чтобы не вызывать у людей раздражение.

12. Уверен, что мои оценки успехов и неудач подчиненных точны и справедливы.

13. Я всегда требую от подчиненных неукоснительного выполнения моих приказаний и распоряжений.

14. Мне легче работать одному, чем кем-то руководить.

15. Многие считают меня чутким и ответственным руководителем.

16. Мне кажется, что от коллектива нельзя ничего скрывать – ни плохого, ни хорошего.

17. Если я встречаю сопротивление, у меня пропадает интерес к работе с людьми.

18. Я игнорирую коллективное руководство, чтобы обеспечить эффективность единоначалия.

19. Чтобы не подорвать свой авторитет, я никогда не признаю своих ошибок.

20. Мне часто для эффективной работы не хватает времени.

21. На грубость подчиненного я стараюсь найти ответную реакцию, не вызывающую конфликта.

22. Я делаю все, чтобы подчиненные охотно выполняли мои распоряжения.

23. С подчиненными у меня очень тесные контакты и приятельские отношения.

24. Я всегда стремлюсь любой ценой быть первым.

25. Я пытаюсь вырабатывать универсальный стиль управления, подходящий для большинства ситуаций.

26. Мне легче подстроиться под мнение большинства коллектива, чем выступать против него.

27. Мне кажется, что подчиненных нужно хвалить за каждое, пусть даже самое незначительное достижение.

28. Я не могу критиковать подчиненного в присутствии других людей.

29. Мне приходится чаще просить, чем требовать.

30. Я часто теряю от возбуждения контроль над своими чувствами.

31. Если бы я имел возможность чаще бывать среди своих подчиненных, то эффективность моего руководства значительно повысилась бы.

32. Я иногда проявляю равнодушие к интересам и увлечениям подчиненных.

33. Я предоставляю более грамотным подчиненным больше самостоятельности в решении сложных задач, особо не контролируя их.

34. Мне нравится анализировать и обсуждать с подчиненными их проблемы.

35. Мои помощники справляются не только со своими, но и с моими функциональными обязанностями.

36. Мне легче избежать конфликта с вышестоящим руководством, чем с подчиненными, которых всегда можно поставить на место.

37. Я всегда добиваюсь выполнения своих распоряжений наперекор обстоятельствам.

38. Самое трудное для меня – это вмешиваться в ход работы людей, требовать от них дополнительных усилий.

39. Чтобы лучше понять подчиненных, я стараюсь представить себя на их месте.

40. Я думаю, что управление людьми должно быть гибким – подчиненным нельзя демонстрировать ни железной непреклонности, ни панибратства.

41. Меня больше волнуют собственные проблемы, чем интересы подчиненных.

42. Мне приходится часто заниматься текущими делами и испытывать от этого большие интеллектуальные и эмоциональные нагрузки.

43. Родители заставляли меня подчиняться даже тогда, когда я считал это неразумным.

44. Работу с людьми я представляю себе как мучительное занятие.

45. Я стараюсь развивать в коллективе взаимопомощь и сотрудничество.

46. Я с благодарностью отношусь к предложениям и советам подчиненных.

47. Главное в руководстве – распределить обязанности.

48. Эффективность управления достигается тогда, когда подчиненные существуют лишь как исполнители воли командира.

49. Подчиненные – безответственные люди, поэтому их нужно постоянно контролировать.

50. Лучше всего предоставлять полную самостоятельность коллективу и ни во что не вмешиваться.

51. Для более качественного руководства нужно поощрять наиболее способных подчиненных и строго взыскивать с нерадивых.

52. Я всегда признаю свои ошибки и выбираю более правильное решение.

53. Мне приходится часто объяснять неудачи в управлении объективными обстоятельствами.

54. Нарушителя дисциплины я строго наказываю.

55. В критике недостатков подчиненных я беспощаден.

56. Иногда мне кажется, что в коллективе я лишний человек.

57. Прежде чем упрекать подчиненного, я стараюсь его похвалить.

58. Я хорошо взаимодействую с коллективом и считаюсь с его мнением.

59. Меня часто упрекают в чрезмерной мягкости к подчиненным.

60. Если бы мои подчиненные делали так, как я требую, я бы достиг гораздо большего.

Интерпретация. Подсчитав номера утверждений, на которые вы ответили утвердительно, и войдя в таблицу-ключ, можно определить степень выраженности стиля управления.

Стиль управления	Номера утверждений	Сумма утвердительных ответов
Авторитарно-единоличный	1, 6, 7, 12, 13, 18, 19, 24, 25, 30, 31, 36, 37, 42, 43, 48, 49, 54, 55, 60	
Пассивно-попустительский	2, 5, 8, 11, 14, 17, 20, 23, 26, 29, 32, 35, 38, 41, 44, 47, 50, 53, 56, 59	
Единолично-демократический	3, 4, 9, 10,15, 16, 21, 22, 27, 28, 33, 34, 39, 40, 45, 46, 51, 52, 57, 58	

В зависимости от полученных сумм ответов степень выраженности будет различной: минимальной (0–7), средней (8–13), высокой (14–20).

Если оценки минимальны по всем трем показателям, то стиль руководства считается неустойчивым и неопределенным. У опытного руководителя наблюдается комбинация различных стилей управления.

Характеристика индивидуального стиля управления

Сумма утвердительных ответов	Степень выраженности стиля управления
Авторитарный	
0–7	*Минимальная*: проявляется в слабом желании быть лидером, неустойчивых навыках менеджера, самоуверенности, упрямстве, стремлении доводить начатое дело до конца
8–13	*Средняя*: отражает хорошие лидерские качества, умение руководить действиями подчиненных, требовательность и настойчивость, стремление воздействовать на коллектив силой приказа и принуждением, целеустремленность и эгоизм, поверхностное отношение к запросам подчиненных
14–20	*Высокая*: раскрывает ярко выраженные лидерские качества и стремление к единоличной власти, непреклонность в суждениях, жесткость в требованиях, неумение учитывать инициативу подчиненных и предоставлять им самостоятельность, чрезмерно резкую критику и предвзятость в оценках, злоупотребление наказаниями, пренебрежение общественным мнением
Либеральный	
0–7	*Минимальная*: неустойчивое желание работать с людьми, неумение ставить перед подчиненными задачи и решать их совместно, неуверенность и нечеткость в распределении обязанностей, импульсивность в критике недостатков подчиненных, слабая требовательность и ответственность
8–13	*Средняя*: стремление переложить свои обязанности на заместителей, пассивность в руководстве людьми, нетребовательность и доверчивость, страх перед необходимостью самостоятельно принимать решения, чрезмерная мягкость к нарушителям дисциплины, склонность к уговорам
14–20	*Высокая*: безразличие к интересам коллектива, нежелание брать на себя ответственность и принимать сложные решения, нетребовательность, повышенная внушаемость и слабоволие, беспринципность и неумение отстаивать свою точку зрения, отсутствие целей деятельности и конкретных планов, панибратство
Демократический	
0–7	*Минимальная*: слабое стремление быть ближе к подчиненным, сотрудничать и выслушивать советы помощников, попытки направлять деятельность коллектива через заместителей и актив, некоторая неуверенность в своих распорядительных качествах
8–13	*Средняя*: устойчивое стремление жить интересами коллектива, проявлять заботу о персонале, оказывать доверие заместителям и поощрять их инициативу, использовать убеждение и принуждение, прислушиваться к мнениям персонала
14–20	*Высокая*: умение координировать деятельность коллектива, предоставлять самостоятельность наиболее способным подчиненным, всемерно развивать инициативу и новые методы рабо-

	ты, убеждать и оказывать моральную поддержку, быть справедливым и тактичным в споре, развивать гласность, предупреждать конфликты и создавать доброжелательную атмосферу

Методика «Склонность к предпринимательству»

Данная методика позволит вам дать ответ на вопрос, есть ли у вас предпринимательская жилка.

Инструкция. Ответьте, пожалуйста, на предложенные вопросы, выбрав один из вариантов ответа, а затем подсчитайте сумму баллов.

1. *Инициативны ли вы:*

а) ищете дополнительные задания;

б) находчивы, смекалисты при выполнении задания;

в) выполняете необходимый объем работы без указаний руководства;

г) ожидаете указаний.

2. *Как относитесь к людям:*

а) дружелюбно;

б) вежливы, приятны в обхождении;

в) иногда с вами трудно работать;

г) сварливы и некоммуникабельны.

3. *Лидер ли вы:*

а) внушаете уверенность и доверие;

б) умело отдаете эффективные приказы;

в) ведущий;

г) ведомый.

4. *Ответственны ли вы:*

а) проявляете ответственность при выполнении поручений;

б) соглашаетесь с поручениями, хотя и не без протеста;

в) неохотно соглашаетесь с поручениями;

г) уклоняетесь от любых поручений.

5. *Ваши организаторские способности:*

а) способны убеждать людей и выстраивать факты в логическом порядке;

б) способный организатор;

в) средние организаторские способности;

г) плохой организатор.

6. *Решительны ли вы:*

а) быстры и осторожны;

б) осмотрительны и осторожны;

в) быстры, но часто делаете ошибки;

г) сомневаетесь в себе и боязливы.

7. *Упорны ли вы:*

а) целеустремленны, вас нелегко обескуражить трудностями;

б) предпринимаете постоянные усилия;

в) у вас средний уровень упорства и решимости;

г) почти никакого упорства.

Обработка результатов. За каждый вариант ответа вы получаете баллы:

«а» – 4 очка,

«б» – 3 очка,

«в» – 2 очка,

«г» – 1 очко.

Если вы набрали:

12 очков и меньше – вы еще не предприниматель.

13–16 очков – у вас средние способности к предпринимательству.

17–20 очков – вы обладаете хорошими способностями к предпринимательству.

20–24 очка – у вас действительно есть предпринимательская жилка.

25–28 очков – вы перспективный предприниматель.

Тест «Лидер ли вы?»

Чтобы это узнать, попробуйте ответить на вопросы («да», или «нет», или «не знаю»), не раздумывая слишком долго.

1. Уже в детстве необходимость подчиняться другим была для меня проблемой.

2. Считаю, что прогресс в науке и культуре немыслим без людей с развитыми потребностями господствовать над другими.

3. Думаю, что настоящий мужчина умеет подчинять своей воле женщин.

4. Честно говоря, не люблю, когда близкие опекают.

5. Согласен с утверждением, что истинная натура женщины – покорность.

6. Не все, возможно, догадываются, что «брать все на себя» мне приходится из-за постоянных опасений за благополучие родных.

7. По-моему, большинство проблем у нас возникает из-за недостатка лидеров с «железной рукой».

8. В трудных ситуациях, требующих быстрого решения, мне обычно не нужно много времени, чтобы поступить правильно.

9. Знаю, что могу и люблю руководить другими людьми.

10. Не умею и не хочу открываться до конца ни перед кем.

11. Мне не чужды мечты о «тихой пристани».

12. Думаю, что подчиненному необходимо уметь выполнять любые приказы начальника.

13. Возможно, это странно, но в отношениях с близкими мне людьми испытываю внутреннее сопротивление, когда вынужден просить о чем-то.

14. Часто сталкиваюсь с ситуацией, в которой кто-то ждет от меня объяснений, хотя, на мой взгляд, все и так ясно.

15. Мне кажется, что мой характер похож на характер отца (матери), который(ая) был(а) опорой в семье.

Обработка результатов: ответ «да» – 10 баллов, «не знаю» – 5, «нет» – 0.

150–100 баллов. Ваши ответы рисуют образ великого диктатора, который считает, что знает, как есть и как должно быть. Вы умеете убеждать и руководить другими, заставить выполнить работу в срок. Но иногда что-то в тоне, взгляде, жесте ваших «подчиненных» говорит: дай передохнуть!

99–50 баллов. Гармония и решительность, мудрость и расчет, умение дать добрый совет – вот ваши главные достоинства. Если необходимо – руководите, если нужно – уступаете, всегда принимая во внимание чужое мнение и желание. Но только вам известно, всегда ли вы добиваетесь цели достойными средствами.

49–0 баллов. Ваши ответы характерны для «психологического ужа». Вы способны проглотить любой упрек, даже если это и необязательно; всем пожертвовать, хотя этого никто не требует. Часто, чувствуя собственное бессилие, вы способны на решительный поступок. Испытывая беспомощность, ищете в других недостающие вам черты характера и в этом находите смысл и надежду на лучшую для вас жизнь.

Задания и упражнения

Вопросы для размышления.

1. Чем понятие «лидер» отличается от понятия «руководитель»?

2. С вашей точки зрения, лидером рождаются или становятся?

3. Какие особенности присущи авторитарному, демократическому, попустительскому стилю руководства?

4. Зависит ли эффективность руководства от возраста, пола, уровня образования?

5. Должны ли подчиненные боятся своего руководителя?

Задание 1. Представьте себя в роли руководителя. Как бы вы поступили в нижеописанных ситуациях? Объясните свое поведение. Продумайте возможные варианты.

- Вы недавно назначены менеджером. Вы еще плохо знаете сотрудников фирмы, сотрудники еще не знают вас в лицо. Вы идете на совещание к генеральному директору. Проходите мимо курительной комнаты и замечаете двух сотрудников, которые курят и о чем-то оживленно беседуют. Возвращаясь с совещания, которое длилось один час, вы опять видите тех же сотрудников в курилке за беседой.
- Вы начальник отдела. В отделе напряженная обстановка, срываются сроки выполнения работ. Не хватает сотрудников. Выезжая в командировку, вы случайно встречаете свою подчиненную – молодую женщину, которая уже две недели находится на больничном. Но вы находите ее в полном здравии. Она кого-то с нетерпением встречает в аэропорту.
- Одна сотрудница высказывает другой претензии по поводу многочисленных и часто повторяющихся ошибок в работе. Вторая сотрудница принимает высказываемые претензии за оскорбление. Между ними возник конфликт.
- Во время служебного совещания ваш подчиненный открыто критикует вашу деятельность.

Задание 2. Разделите нижеприведенные характеристики на две группы – слабые и высокие навыки руководства.

Слабые навыки руководства	Высокие навыки руководства

1) устанавливает дисциплину, если это требуется;
2) дает четкие указания;
3) избегает действий, связанных с наказанием;
4) редко делегирует полномочия;
5) не защищает собственную организацию;
6) не принимает во внимание того, что лежит в основе поведения подчиненных;
7) не стремится к ясности;
8) пренебрегает возможностью положительно отметить работу подчиненных;
9) приспосабливает стиль руководства к переменам;
10) пускает работу подчиненных на самотек;
11) развивает добрые отношения с окружающими;
12) регулярно анализирует работу подчиненных;

13) терпит минимальный вклад в работу;

14) устанавливает приемлемые отношения с «трудными» людьми;

15) устанавливает критерии успеха.

Задание 3. Вам предлагается набор типичных производственных ситуаций, каждая из которых имеет четыре варианта решения. Внимательно ознакомьтесь с содержанием ситуации, проанализируйте каждое решение и выберите тот вариант, который считаете наиболее правильным. Аргументируйте свой выбор.

Ситуация 1. Ваш непосредственный начальник, минуя вас, дает задание вашему подчиненному, который уже занят выполнением срочной работы. Вы и ваш начальник считаете свои задания неотложными. Выберите наиболее приемлемый вариант решения:

а) буду строго придерживаться субординации, не оспаривая решение начальника, предложу подчиненному отложить выполнение моего задания;

б) все зависит от того, насколько авторитетен в моих глазах начальник;

в) выражу свое несогласие с решением начальника, предупрежу его о том, что впредь в таких случаях буду отменять его задания, поручаемые подчиненному без предварительного согласования со мной. Совместно договоримся об очередности выполнения заданий;

г) в интересах дела отменю задание начальника, прикажу подчиненному продолжить начатую работу.

Ситуация 2. Между вашими подчиненными возник конфликт, который мешает им успешно работать. Каждый из них в отдельности обращался к вам с тем, чтобы вы приняли его сторону и разрешили конфликт. Ваша позиция:

а) мое дело – не допустить, чтобы они конфликтовали на работе, а решить сам конфликт – это их личное дело;

б) поручу разобраться в данной ситуации общественным организациям;

в) прежде всего мне надо разобраться в причинах конфликта и самому найти способ их примирить. Впоследствии обязательно привлеку общественность;

г) выясню, кто из членов коллектива служит авторитетом для конфликтующих, и буду воздействовать на них через этих людей.

Ситуация 3. Ваш подчиненный по причине недисциплинированности не выполнил задания в срок, хотя обещал сделать эту важную работу к намеченной дате. Ваша реакция:

а) сначала добиться выполнения задания, а затем уже поговорить наедине, если надо – наказать;

б) поговорить с ним наедине, выяснить и обсудить причину срыва, добиться выполнения работы, наказать в случае повторного нарушения вдвойне;

в) сначала поговорить с теми, кто больше знает о провинившемся, посоветоваться о том, какую форму воздействия применить к нему;

г) отменить задание, передать вопрос на решение администрации. В дальнейшем вести тщательный контроль за его работой, вовремя исправлять ошибки.

Ситуация 4. Вам предоставлена возможность назначить себе заместителя. Имеется несколько кандидатур. Каждый из претендентов отличается перечисленными ниже качествами. Выберите одного кандидата:

а) первый предпочитает избегать конфликтов с людьми, стремится, прежде всего, к тому, чтобы наладить доброжелательные отношения, создать в коллективе атмосферу взаимного доверия, дружеского расположения, что, однако, не всеми понимается правильно;

б) второй предпочитает в интересах дела идти на конфликт с людьми, не боится испортить личные отношения ради поставленной цели;

в) третий предпочитает строго придерживаться своих должностных прав и обязанностей, требует того же от вас и своих подчиненных, добивается четкого выполнения работы;

г) четвертый всегда сосредоточен на достижении своей цели, напорист в организационных вопросах, стремится добиться своего, не придает большого значения возникающим во взаимоотношениях с подчиненными недоразумениям и конфликтам.

Ситуация 5. Однажды вы услышали, что четверо руководителей спорят о том, как лучше обращаться с подчиненными. К какой из четырех точек зрения присоединитесь вы:

а) чтобы подчиненный хорошо работал, нужно подходить к нему индивидуально, учитывая его характер и темперамент, считаясь с его личностью, его интересами и потребностями;

б) все это мелочи, главное в оценке людей – их деловые качества, исполнительность. Каждый должен делать то, что ему положено;

в) успеха в руководстве можно добиться лишь в том случае, если подчиненные доверяют своему руководителю, любят его;

г) лучшие стимулы в работе – четкий приказ, приличная зарплата и своевременная премия.

Тестовые задания для контроля знаний

Задание 1. Выберите правильный вариант ответа.

1. *Совокупность связей между индивидами, определяемая должностными инструкциями, официальной структурой организации, – это:*

а) социометрическая структура группы;

б) формальная структура группы;

в) неформальная структура группы;

г) коммуникативная структура группы.

2. *Под конформностью имеется в виду:*

а) подчинение личности давлению группы;

б) противодействие личности давлению группы;

в) сотрудничество между личностью и группой;

г) стремление личности к доминированию в группе.

3. *Поведение человека в толпе характеризуется признаком:*

а) снижение самоконтроля;

б) повышенная внушаемость;

в) деиндивидуализация поведения;

г) верны все ответы.

4. *Человек, за которым группа признает право принимать ответственные решения в значимых для нее ситуациях, т. е. наиболее авторитетная личность в организации совместной деятельности и регулировании взаимоотношений:*

а) лидер;

б) руководитель;

в) начальник;

г) правильные ответы а и б.

5. *Наихудшим стилем руководства является:*

а) демократический;

б) попустительский;

в) авторитарный;

г) нет верных ответов.

6. *Для формирования сплоченного коллектива наиболее важно:*

а) однородность по полу и возрасту;

б) ценностно-ориентационное единство;

в) однородность по национальному и социальному признаку;

г) однородность по стажу и квалификации.

7. *Передача части функций от руководителя к подчиненным при оставлении управленческой ответственности за руководителем соответствует:*

а) принципу специализации управления;

б) принципу делегирования полномочий;

в) принципу соответствия персонала структуре организации;

г) принципу подчинения индивидуальных интересов общей цели.

8. *Гибкость мышления руководителя – это:*

а) умение выдвигать новые задачи и находить пути их решения, не прибегая к помощи других;

б) способность быстро разобраться в новой ситуации, обдумать и принять;

в) умение быстро менять стратегию мышления при изменении ситуации или появлении новых фактов;

г) способность охватить весь вопрос целиком, не упуская в то же время необходимых для дела частностей.

9. *Главная цель деловых переговоров состоит:*

а) в полной победе над партнером по всем пунктам переговоров;

б) в уходе от тем, способных спровоцировать конфликтную ситуацию;

в) в согласовании интересов обеих сторон;

г) в максимальном обеспечении интересов делового партнера.

10. *Имидж руководителя – это:*

а) его должность;

б) его мнение о себе;

в) мнение о нем подчиненных;

г) отсутствие негативных черт характера.

11. *На имидж руководителя оказывают влияние следующие факторы:*

а) внешний вид;

б) речь, манера поведения;

в) окружающие люди и вещи;

г) все вышеперечисленное.

Задание 2. Установите соответствие.

Стили лидерства	***Основные признаки***
1. Авторитарный.	а) инструкции в форме предложения;
2. Демократический.	б) отсутствие похвалы и порицаний;
3. Либеральный.	в) позиция лидера – в стороне от группы;
	г) распоряжения и запреты – с дискуссиями;
	д) запреты без снисхождения, с угрозой;
	е) жесткий язык, неприветливый тон;
	ж) похвала и порицание – с советами;
	з) никакого сотрудничества;
	и) деловые, краткие распоряжения.

Задание 3. Верно или неверно.

1. Психология управления – отрасль психологической науки, изучающая управленческую деятельность, свойства и качества личности, необходимые для ее успешного осуществления.

2. Хорошие менеджеры сегодня могут эффективно управлять организацией без применения планирования.

3. Основные управленческие функции: планирование, организация, мотивация, контроль деятельности подчиненных и организации.

4. Руководитель не должен проявлять независимость, самостоятельность в принятии решений.

5. Успешно действующий руководитель охотно передает знания, дает советы, помогает росту других, не жалея на это время.

6. Руководители высшего уровня восприимчивы к чувствам других.

7. Наиболее успешно действующие руководители способны переносить неудачи без чувства поражения или унижения.

Задание 4. Прокомментируйте афоризмы.

1. Спрашивать: «Кто должен быть боссом?» – все равно, что спрашивать: «Кто должен быть тенором в этом квартете?». Конечно, тот, кто может петь тенором. *Г. Форд*

2. Хорошему управляющему надо уметь слушать не меньше, чем говорить. *Л. Якокка*

3. Не беспокойся о том, что у тебя нет высокого чина. Беспокойся о том, достоин ли ты того, чтобы иметь высокий чин. *Конфуций*

4. Всякий человек, обладающий властью, склонен злоупотреблять ею. *Монтескье*

5. Не может управлять другими тот, кто не в состоянии управлять самим собой. *Английская поговорка*

Задание 5. Соотнесите термин, обозначающий тип лидера, и его описание:

1) лидер-организатор;	а) будучи в курсе всех событий в коллективе, хорошо знает как и на кого можно повлиять;
2) лидер-творец;	
3) лидер-борец;	
4) лидер-дипломат;	б) действует активно, оптимистичен и уверен, что большинство проблем вполне разрешимо;
5) лидер-утешитель;	в) способен видеть новое, берется за решение проблем, которые могут показаться неразрешимыми. Умеет заинтересовать людей;
	г) волевой, уверенный в своих силах человек. Готов отстаивать то, во что верит, не склонен к уступкам;

д) к нему тянутся люди, потому что он готов поддержать в любую минуту. Уважает людей, относится к ним доброжелательно.

Раздел 3. ВВЕДЕНИЕ В КУРС «ОСНОВЫ ПЕДАГОГИКИ»

3.1. Воспитание и развитие личности

Практическая часть

Анкета

Уважаемый респондент! Просим Вас ответить на вопросы анкеты, посвященной изучению особенностей воспитания в современной семье. Нас интересует Ваше отношение к данной проблеме. Просим Вас быть искренними, отвечая на вопросы анкеты. При заполнении анкеты возможны два варианта ответа: «да» или «нет».

Можете ли Вы:

1. Посоветоваться с ребенком, несмотря на его возраст?
2. В любой момент оставить свои дела и заняться ребенком?
3. Признаться ребенку в ошибке, совершенной по отношению к нему?
4. Извиниться перед ребенком, если Вы были не правы?
5. Овладеть собой и сохранить самообладание, даже если поступок ребенка вывел Вас из себя?
6. Поставить себя на место ребенка?
7. Рассказать ребенку поучительный случай из Вашего детства, представляющий Вас в невыгодном свете?
8. Всегда воздерживаться от слов и выражений, которые могут ранить ребенка?

Спасибо за участие!

Методика «Девочки или мальчики?»

Французские психологи составили тест, который раскрывает некоторые наши предрассудки в подходе к воспитанию мальчиков и девочек. Каждый родитель или педагог может с его помощью проверить, насколько его представления о воспитании верны.

Инструкция. На предлагаемые 20 вопросов нужно ответить «да» (если вы согласны с этим утверждением) или «нет» (если вы

придерживаетесь другого мнения). После чего вы должны сравнить свои ответы с ключом (правильными ответами).

1. Девочки более послушны, чем мальчики.
2. Девочки лучше относятся к природе.
3. Мальчики лучше могут оценить сложное положение и мыслят более логически.
4. Мальчики испытывают большее желание отличиться.
5. Мальчики больше одарены в математике.
6. Девочки более чувствительны к атмосфере, в которой они живут, тяжелее переносят боль, страдание.
7. Девочки умеют лучше выразить свои мысли.
8. У мальчиков лучше зрительная память, а у девочек – слуховая.
9. Мальчики лучше ориентируются в пространстве.
10. Мальчики агрессивнее.
11. Девочки менее активны.
12. Девочки более общительны, отдают предпочтение большой компании, а не узкому кругу друзей.
13. Девочки более ласковы.
14. Девочки легче подпадают под чужое влияние.
15. Мальчики более предприимчивы.
16. Девочки более трусливы.
17. Девочки чаще страдают от комплекса неполноценности.
18. Девочки реже соперничают между собой.
19. Мальчикам более важное заявить о себе, продемонстрировать свои способности.
20. У мальчиков больше склонность к творческой работе, в то время как девочки лучше справляются с монотонным трудом.

Ключ (правильные ответы)

1. В раннем детстве девочки действительно более послушны.
2. Пока не установлено ничего, что давало бы повод утверждать: девочки по своей природе больше склонны заботиться о больных и слабых животных, растениях. Разве что в возрасте 6–9 лет.
3. Это не так. Девочки могут решать сложные задачи (проблемы) не хуже мальчиков.
4. До 10–12 лет девочки развиваются быстрее (и поэтому иногда стремятся выделиться, отличиться от своих сверстников). Но позднее девочки более целенаправленны, они больше, чем мальчики, думают о будущем.

5. Девочки и мальчики одарены одинаково, все зависит от того, как мы их ориентируем, хотя считается, что в математике мальчики проявляют себя лучше. Но когда мы избавимся от этого предрассудка, то не заметим большой разницы.

6. Напротив, мальчики легче поддаются влиянию среды и поэтому сильнее переживают разлуку с родителями. Мальчики более чувствительны к боли, страданию. Они лишь внешне делают вид, что им не больно, поскольку с самого начала их учат, что мужчина не должен плакать.

7. До 10–13 лет разница незначительна, затем в большинстве случаев девочки в устном и письменном виде высказывают свои мысли более четко, чем мальчики.

8. Исследования показали, что на протяжении всей жизни эта способность у мальчиков и девочек одинакова. Если и есть разница, то только индивидуальная.

9. До наступления половой зрелости разницы нет, после этого мальчики лучше ориентируются в пространстве. С годами разница усиливается. Исключения только подтверждают правила.

10. Мальчики становятся агрессивными в раннем возрасте, в 2–3 года, когда начинает формироваться их личность.

11. Не установлена разница в активности мальчиков и девочек. Лишь в детские годы мальчики проявляют ее более шумно и очевидно (в драках, например). В то же время девочки не столь шумливы, но не менее целенаправленны.

12. Напротив, девочки предпочитают одну или не более двух подруг, а не большую компанию. Вот почему именно мальчики собираются в более крупные группы. Это положение сохраняется и когда они вырастают, поэтому-то мальчики более склонны к коллективным играм.

13. До определенного возраста между мальчиками и девочками в этом нет разницы, и мальчики в определенный период требуют ласкового обращения.

14. Напротив, мальчики склонны скорее принимать «на веру» мнение компании, при их воспитании это надо непременно иметь в виду. Девочки обычно придерживаются своего мнения.

15. В этом качестве до определенного возраста у мальчиков и девочек нет разницы. Позднее более сообразительными и активными становятся девочки. А в период полового созревания они уступают в этом юношам. Быть может, сознательно.

16. Девочки не так трусливы на самом деле, как многим кажется. В действительности они могут быть сильнее и решительнее мальчиков, легче преодолевать страх.

17. Не больше мальчиков. Девочки лучше «вооружены» по отношению к сложным житейским ситуациям, умеют быстрее приспосабливаться. В большинстве случаев они более самостоятельны.

18. В этом отношении ни у кого нет преимущества. Все зависит от личности. Соперничать и «мериться силами» друг с другом могут и мальчики, и девочки.

19. Нет. Мальчики легче подчиняются сильным личностям и компаниям сверстников, девочки же чаще стоят на своем. Они более самоуверенны.

20. В этом нет разницы между мальчиками и девочками. У кого-то больше творческих способностей, у кого-то меньше, пол здесь не имеет значения.

Итак, ответив на вопросы теста, вы определили, насколько ваши представления о воспитании, психологии детей совпадают с мнением психолога.

Задания и упражнения

Вопросы для размышления.

1. В чем заключается специфика организации обучения в целях психического развития личности?

2. Существует утверждение: «Психология без педагогики бесполезна, педагогика без психологии бессильна». Согласны ли вы с этим?

3. Чтобы раскрыть свою индивидуальность, надо вступить в общение с другими людьми. Но именно для того, чтобы вступить в общение с другими людьми, свою индивидуальность следует ограничивать. Выразите свое отношение к этой мысли.

4. Существует точка зрения, что любимым или нелюбимым учебный предмет для студента становится, прежде всего, благодаря преподавателю. Сначала преподаватель, потом его наука, и никогда наоборот. Выразите свое мнение и аргументируйте свой ответ.

5. Существует мнение, что образованность – это не только то, что человеку предлагали, давали, объясняли, а то, что он реально взял, используя предоставленные учебным учреждением возможности. Образованность человека – результат его собственного учебного труда, ибо процесс познания индивидуален. Считаете ли вы достаточным уровень полученных вами профессиональных знаний, возможна ли избыточ-

ность знаний? Удовлетворены ли вы своей образованностью? Удается ли вам заниматься самообразованием?

6. Если бы вам пришлось выбирать, обучаться в вузе с контролем знаний или без контроля знаний, с отметками или без них, что вы предпочли бы и почему? Поясните свой выбор.

Задание 1. Представьте себя в роли преподавателя и предложите наиболее целесообразные в педагогическом плане способы поведения в следующих ситуациях.

- Вы случайно услышали, как студент говорит своим приятелям, что предмет, который вы преподаете, совершенно не пригодится ему как будущему специалисту. Как вы поступите в данной ситуации?
- Студент попросил вас освободить его от занятий по уважительной причине. Неожиданно выясняется, что он солгал. Какие действия вы предпримите?
- На зачет (экзамен) к вам пришел студент, которого вы видите в первый раз. Он не посещал занятий. Как поступить в данной ситуации?
- Студенты группы, в которой вы ведете занятия, приглашают вас на торжество в общежитие. Как вы поступите в подобной ситуации?
- Студенты не подготовились к очередному семинарскому занятию, хотя вы заранее дали задания и вопросы. Ваши действия?
- Одна из студенток пришла на занятие печальная, вся в черном. Как поступить?
- Молодой педагог замечает, что одна из студенток с ним заигрывает: строит глазки, кокетничает, задает провокационные вопросы. Что делать?
- Кто-то из учащихся (или их группа) создает звуки, мешающие проводить занятие, например, мычит. Обнаружить источник звука трудно, шум нервирует педагога, и он в конце концов срывается.

Задание 2. Проанализируйте, какие способы стимулирования учебной деятельности могли бы оказать на вас наибольшее воздействие и почему? Опишите свою стратегию стимулирования собственной учебной деятельности.

Задание 3. Исходя из личных соображений, создайте свой портрет идеального студента и преподавателя.

Тестовые задания для контроля знаний

Задание 1. Выберите правильный вариант ответа.

1. *В современных условиях педагогику рассматривают как:*

а) науку, предметом изучения которой являются закономерности формирования, функционирования и развития психики человека;

б) процесс усвоения и активного воспроизводства индивидом общественного опыта, в результате которого он становится личностью;

в) науку и практику обучения и воспитания человека на всех этапах его личностного и профессионального развития.

2. *Субъективные воспитательные факторы – это:*

а) генетическая наследственность;

б) социальная и культурная принадлежность семьи;

в) культурная традиция;

г) психические особенности;

д) мировоззрение.

3. *Демократический стиль воспитания – это:*

а) удовлетворение любых желаний и потребностей ребенка;

б) отсутствие активного участия педагога в управлении процессом обучения и воспитания;

в) принятие определенной идеологии в качестве единственной истины во взаимоотношениях между людьми;

г) определенное распределение полномочий между педагогом и воспитанником в отношении проблем его обучения, досуга, интересов и пр.

4. *Основная цель воспитания – это:*

а) содействие максимальному развитию личности, становлению как субъекта и стратега собственной жизни;

б) формирование и развитие интеллекта, характера, желаемого поведения и отношения к окружающим людям;

в) приобретение новых форм деятельности, поведения, общения и подготовка к активному участию в трудовой деятельности;

г) формирование высоких моральных мотивов трудовой деятельности;

д) формирование потребности в продуктивной социально одобряемой деятельности.

5. *Назовите основные функции, которые реализует образование в обществе:*

а) воспроизводства культуры, опыта, деятельности людей;

б) развития общества, личности;

в) творческого отражения человеком действительности.

6. *Принцип культуросообразности в обучении заключается:*

а) в использовании культуры нации, страны, региона;

б) в предоставлении свобод самообразования;

в) в предоставлении свобод профессионализму;

г) в целесообразности в обучении.

7. *Обучение и воспитание связаны между собой следующим образом:*

а) совсем не связаны;

б) всегда неразрывно связаны;

в) связаны только в семейном воспитании;

г) нет правильного ответа.

8. *Дидактика – это:*

а) наука о воспитании;

б) наука об образовании и обучении;

в) наука о развитии;

г) все ответы верны.

9. *Дидактика рассматривает обучение как процесс, имеющий две стороны:*

а) преподавание и учение;

б) обучение и воспитание;

в) обучение и развитие;

г) воспитание и развитие.

10. *Понимание и сохранение в памяти теоретических положений, понятий и представлений о предметах и явлениях – это:*

а) умения;

б) навыки;

в) знания;

г) все ответы верны.

11. *Упрочившиеся, доведенные до автоматизма способы выполнения действий – это:*

а) умения;

б) знания;

в) навыки;

г) нет правильного ответа.

Задание 2. В исследованиях по проблеме личности и ее развития имели место три основных направления: биологизаторское, социологизаторское и биосоциальное. Установите соответствие между названием направления исследования и его описанием:

1) биологизаторское;	1) человек рождается как существо биологическое, но в процессе своей жизни он постепенно социализируется;
2) социологизаторское;	2) психические процессы (ощущения, восприятие, мышление и др.) имеют биологическую природу, а направленность, интересы, способности личности

3) биосоциальное;	формируются как явления социальные; 3) личность – природное существо, все поведение человека объясняется действием присущих ему от рождения потребностей, влечений и инстинктов.

Задание 3. Установите соответствие.

А	… – это непрерывный процесс интеграции личности в социальную систему путем адаптации и творческой самореализации	1) воспитание
Б	… – это специально организованный процесс взаимодействия учителя и учащихся, в результате которого происходит усвоение знаний и способов деятельности, развитие познавательных и других способностей, формирование мировоззрения	2) образование
В	… – это процесс и результат становления личности под влиянием внешних и внутренних, социальных и природных факторов	3) социализация
Г	… – это процесс и результат развития личности как субъекта познания, деятельности и отношений	4) развитие
Д	… – это процесс и результат количественных и качественных изменений различных сторон личности, ее взросление	5) формирование
Е	… – это целенаправленный процесс формирования и развития отношений личности с миром и с самим собой в специально организованных условиях – в школе, семье, внешкольных организациях	6) обучение

Задание 4. Выделите качества, которые характеризуют социальную зрелость личности: ответственность, терпимость, саморазвитие, наследственность, социализация, ценностные ориентации, потребности, интересы, логическое мышление, креативность, чувство собственного достоинства, целеустремленность, трудолюбие, хороший слух.

3.2. Семейное воспитание и семейная педагогика

Практическая часть

Тест-опросник родительского отношения
(А. Я. Варга, В. В. Столин)

Родительское отношение понимается как система разнообразных чувств по отношению к ребенку, поведенческих стереотипов, практикуемых в общении с ним, особенностей восприятия и понимания характера и личности ребенка, его поступков.

Инструкция. Отвечая на предлагаемые ниже вопросы, испытуемый должен выразить свое согласие или несогласие с ними с помощью оценок «да» или «нет».

1. Я всегда сочувствую своему ребенку.
2. Я считаю своим долгом знать все, что думает мой ребенок.
3. Я уважаю своего ребенка.
4. Мне кажется, что поведение моего ребенка значительно отклоняется от нормы.
5. Нужно подольше держать ребенка в стороне от реальных жизненных проблем, если они его травмируют.
6. Я испытываю к ребенку чувство расположения.
7. Хорошие родители ограждают ребенка от трудностей жизни.
8. Мой ребенок часто неприятен мне.
9. Я всегда стараюсь помочь своему ребенку.
10. Бывают случаи, когда издевательское отношение к ребенку приносит ему большую пользу.
11. Я испытываю досаду по отношению к своему ребенку.
12. Мой ребенок ничего не добьется в жизни.
13. Мне кажется, что дети потешаются над моим ребенком.
14. Мой ребенок часто совершает такие поступки, которые, кроме презрения, ничего не стоят.
15. Для своего возраста мой ребенок немножко незрелый.
16. Мой ребенок ведет себя плохо специально, чтобы досадить мне.
17. Мой ребенок впитывает в себя все дурное как «губка».
18. Моего ребенка трудно научить хорошим манерам при всем старании.
19. Ребенка следует держать в жестких рамках, тогда из него вырастет порядочный человек.
20. Я люблю, когда друзья моего ребенка приходят к нам в дом.
21. Я принимаю участие в своем ребенке.
22. К моему ребенку «липнет» все дурное.
23. Мой ребенок не добьется успеха в жизни.

24. Когда в компании знакомых говорят о детях, мне немного стыдно, что мой ребенок не такой умный и способный, как мне бы хотелось.

25. Я жалею своего ребенка.

26. Когда я сравниваю своего ребенка со сверстниками, они кажутся мне взрослее и по поведению, и по суждениям.

27. Я с удовольствием провожу с ребенком все свое свободное время.

28. Я часто жалею о том, что мой ребенок растет и взрослеет, и с нежностью вспоминаю его маленьким.

29. Я часто ловлю себя на враждебном отношении к ребенку.

30. Я мечтаю о том, чтобы мой ребенок достиг всего того, что мне не удалось в жизни.

31. Родители должны приспосабливаться к ребенку, а не только требовать этого от него.

32. Я стараюсь выполнять все просьбы моего ребенка.

33. При принятии семейных решений следует учитывать мнение ребенка.

34. Я очень интересуюсь жизнью своего ребенка.

35. В конфликте с ребенком я часто могу признать, что он по-своему прав.

36. Дети рано узнают, что родители могут ошибаться.

37. Я всегда считаюсь с ребенком.

38. Я испытываю к ребенку дружеские чувства.

39. Основная причина капризов моего ребенка – эгоизм, упрямство и лень.

40. Невозможно нормально отдохнуть, если проводить отпуск с ребенком.

4l. Самое главное, чтобы у ребенка было спокойное и беззаботное детство.

42. Иногда мне кажется, что мой ребенок не способен ни на что хорошее.

43. Я разделяю увлечения своего ребенка.

44. Мой ребенок может вывести из себя кого угодно.

45. Я понимаю огорчения своего ребенка.

46. Мой ребенок часто раздражает меня.

47. Воспитание ребенка – сплошная нервотрепка.

48. Строгая дисциплина в детстве развивает сильный характер.

49. Я не доверяю своему ребенку.

50. За строгое воспитание дети благодарят потом.

51. Иногда мне кажется, что я ненавижу своего ребенка.

52. В моем ребенке больше недостатков, чем достоинств.

53. Я разделяю интересы своего ребенка.

54. Мой ребенок не в состоянии что-либо сделать самостоятельно, а если и сделает, то обязательно не так.

55. Мой ребенок вырастет не приспособленным к жизни.

56. Мой ребенок нравится мне таким, какой он есть.

57. Я тщательно слежу за состоянием здоровья моего ребенка.

58. Нередко я восхищаюсь своим ребенком.

59. Ребенок не должен иметь секретов от родителей.

60. Я не высокого мнения о способностях моего ребенка и не скрываю этого от него.

61. Ребенок должен дружить с теми детьми, которые нравятся его родителям.

Обработка и оценка результатов. Подсчитайте сумму баллов по каждой шкале. За каждый совпадающий ответ – 1 балл.

Шкала 1. «*Принятие – отвержение ребенка*»: 3, 4, 8, 10, 12, 14, 15, 16, 18, 20, 24, 26, 27, 29, 37, 38, 39, 40, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 49, 52, 53, 55, 56, 60.

Шкала 2. «*Кооперация*»: 6, 9, 21, 25, 31, 34, 35, 36.

Шкала 3. «*Симбиоз*»: 1, 5, 7, 28, 32, 41, 58.

Шкала 4. «*Контроль*»: 2, 19, 30, 48, 50, 57, 59.

Шкала 5. «*Отношение к неудачам ребенка*»: 9, 11, 13, 17, 22, 28, 54, 61.

Высокие баллы свидетельствуют о значительной развитости указанных выше видов родительских отношений, а низкие баллы – о том, что они сравнительно слабо развиты. Если говорить конкретно, то оценка и интерпретация полученных данных производятся следующим образом.

Структура опросника.

1. «*Принятие – отвержение ребенка*». Шкала отражает эмоциональное отношение к ребенку. Высокие баллы по шкале – **от 24 до 33** – говорят о том, что у данного испытуемого имеется выраженное положительное отношение к ребенку. Взрослый в данном случае принимает ребенка таким, какой он есть, уважает и признает его индивидуальность, одобряет его интересы, поддерживает планы, проводит с ним достаточно много времени и не жалеет об этом. Родитель уважает индивидуальность ребенка, симпатизирует ему. Родитель стремится проводить много времени вместе с ребенком, одобряет его. Низкие баллы по этой же шкале – **от 0 до 8** – говорят о том, что взрослый испытывает по отношению к ребенку в основном только отрицательные чувства: раздражение, злость, досаду, даже иногда

ненависть. Такой взрослый считает ребенка неудачником, не верит в его будущее, низко оценивает его способности и нередко своим отношением третирует ребенка. Он не доверяет ребенку и не уважает его. Ему кажется, что ребенок не добьется успеха в жизни из-за низких способностей, небольшого ума, дурных наклонностей.

2. *«Кооперация»* – социально желательный образ родительского отношения. Высокие баллы по шкале – **7–8 баллов** – являются признаком того, что взрослый проявляет искренний интерес к тому, что интересует ребенка, высоко оценивает его способности, поощряет самостоятельность и инициативу ребенка, старается быть с ним на равных, во всем помогает ребенку, сочувствует ему. Родитель высоко оценивает интеллектуальные и творческие способности ребенка, испытывает чувство гордости за него. Родитель доверяет ребенку, старается принять его точку зрения в спорных вопросах. Низкие баллы по данной шкале – **1–2 балла** – говорят о том, что взрослый по отношению к ребенку ведет себя противоположным образом и не может претендовать на роль хорошего педагога.

3. *«Симбиоз»* – шкала отражает межличностную дистанцию в общении с ребенком. Высокие баллы по шкале – **6–7 баллов** – достаточны для того, чтобы сделать вывод о том, что данный взрослый человек не устанавливает психологическую дистанцию между собой и ребенком. Содержательно эта тенденция описывается так – родитель ощущает себя с ребенком единым целым, стремится удовлетворить все потребности ребенка, оградить его от трудностей и неприятностей жизни. Родитель постоянно ощущает тревогу за ребенка, ребенок ему кажется маленьким и беззащитным. Тревога родителя повышается, когда ребенок начинает автономизироваться в силу обстоятельств, так как по своей воле родитель не предоставляет ребенку самостоятельности никогда. Низкие баллы по этой же шкале – **1–2 балла** – являются признаком того, что взрослый, напротив, устанавливает значительную психологическую дистанцию между собой и ребенком, мало заботится о нем.

4. *«Контроль»* – отражает форму и направление контроля за поведением ребенка. Высокие баллы по шкале – **6–7 баллов** – говорят о том, что взрослый человек ведет себя слишком авторитарно по отношению к ребенку, требуя от него безоговорочного послушания и задавая ему строгие дисциплинарные рамки. Он навязывает ребенку почти во всем свою волю, не в состоянии принять его точку зрения. За проявления своеволия ребенка сурово наказывают. Родитель пристально следит за социальными достижениями ребенка, его индивидуальными особенностями, привычками, мыслями, чувствами. Низкие

баллы по этой шкале – **1–2 балла** – напротив, свидетельствуют о том, что контроль за действиями ребенка со стороны взрослого человека практически отсутствует. Это может быть не очень хорошо для обучения и воспитания детей. Наилучшим вариантом оценки педагогических способностей взрослого человека по этой шкале являются средние оценки, от 3 до 5 баллов.

5. *«Отношение к неудачам ребенка»* – шкала показывает, как взрослые относятся к способностям ребенка, к его достоинствам и недостаткам, успехам и неудачам. Высокие баллы по шкале – **7–8 баллов** – являются признаком того, что взрослый человек считает ребенка маленьким неудачником и относится к нему как к несмышленому существу. Интересы, увлечения, мысли и чувства ребенка кажутся взрослому человеку несерьезными, и он игнорирует их. Родитель видит ребенка младшим по сравнению с реальным возрастом. Ребенок представляется не приспособленным, не успешным, открытым для дурных влияний. Родитель не доверяет своему ребенку, досадует на его неуспешность и неумелость. В связи с этим родитель старается оградить ребенка от трудностей жизни и строго контролировать его действия. Низкие баллы по этой же шкале – **1–2 балла**, – напротив, свидетельствуют о том, что неудачи ребенка взрослый считает случайными и верит в него. Такой взрослый, скорее всего, станет неплохим учителем и воспитателем.

Методика «Стратегии семейного воспитания»

С помощью этого теста оцените свою собственную стратегию семейного воспитания.

Инструкция. Из четырех вариантов ответа выберите наиболее для вас предпочтительный.

1. *Чем, по вашему мнению, в большей мере определяется характер человека − наследственностью или воспитанием?*

А. Преимущественно воспитанием.

Б. Сочетанием врожденных задатков и условий среды.

В. Главным образом врожденными задатками.

Г. Ни тем, ни другим, а жизненным опытом.

2. *Как вы относитесь к мысли о том, что дети воспитывают своих родителей?*

А. Это игра слов, софизм, имеющий мало отношения к действительности.

Б. Абсолютно с этим согласен.

В. Готов с этим согласиться при условии, что нельзя забывать и о традиционной роли родителей как воспитателей своих детей.

Г. Затрудняюсь ответить, не задумывался об этом.

3. *Какое из суждений о воспитании вы находите наиболее удачным?*

А. Если вам больше нечего сказать ребенку, скажите ему, чтобы он пошел умыться. (Эдгар Хоу)

Б. Цель воспитания – научить детей обходиться без нас. (Эрнст Легуве)

В. Детям нужны не поучения, а примеры. (Жозеф Жубер)

Г. Научи сына послушанию, тогда сможешь научить и всему остальному. (Томас Фуллер)

4. *Считаете ли вы, что родители должны просвещать детей в вопросах пола?*

А. Меня никто этому не учил, и их сама жизнь научит.

Б. Считаю, что родителям следует в доступной форме удовлетворять возникающий у детей интерес к этим вопросам.

В. Когда дети достаточно повзрослеют, необходимо будет завести разговор и об этом. А в школьном возрасте главное – позаботиться о том, чтобы оградить их от проявлений безнравственности.

Г. Конечно, в первую очередь это должны сделать родители.

5. *Следует ли родителям давать ребенку деньги на карманные расходы?*

А. Если попросит, можно и дать.

Б. Лучше всего регулярно выдавать определенную сумму на конкретные цели и контролировать расходы.

В. Целесообразно выдавать некоторую сумму на определенный срок (на неделю, на месяц), чтобы ребенок сам учился планировать свои расходы.

Г. Когда есть возможность, можно иной раз дать ему какую-то сумму.

6. *Как вы поступите, если узнаете, что вашего ребенка обидел одноклассник?*

А. Огорчусь, постараюсь утешить ребенка.

Б. Отправлюсь выяснить отношения с родителями обидчика.

В. Дети сами лучше разберутся в своих отношениях, тем более что их обиды недолги.

Г. Посоветую ребенку, как ему лучше себя вести в таких ситуациях.

7. *Как вы отнесетесь к сквернословию ребенка?*

А. Постараюсь довести до его понимания, что в нашей семье, да и вообще среди порядочных людей, это не принято.

Б. Сквернословие надо пресекать в зародыше! Наказание тут необходимо, а от общения с невоспитанными сверстниками ребенка впредь надо оградить.

В. Подумаешь! Все мы знаем эти слова. Не надо придавать этому значения, пока это не выходит за разумные пределы.

Г. Ребенок вправе выражать свои чувства, даже тем способом, который нам не по душе.

8. *Дочь-подросток хочет провести выходные на даче у подруги, где соберется компания сверстников в отсутствие родителей. Отпустили бы вы ее?*

А. Ни в коем случае. Такие сборища до добра не доводят. Если дети хотят отдохнуть и повеселиться, пускай делают это под надзором старших.

Б. Возможно, если знаю ее товарищей как порядочных и надежных ребят.

В. Она вполне разумный человек, чтобы самой принять решение. Хотя, конечно, в ее отсутствие буду немного беспокоиться.

Г. Не вижу причины запрещать.

9. *Как вы отреагируете, если узнаете, что ребенок вам солгал?*

А. Постараюсь вывести его на чистую воду и пристыдить.

Б. Если повод не слишком серьезный, не стану придавать значения.

В. Расстроюсь.

Г. Попробую разобраться, что его побудило солгать.

10. *Считаете ли вы, что подаете ребенку достойный пример?*

А. Безусловно.

Б. Стараюсь.

В. Надеюсь.

Г. Не знаю.

Обработка и интерпретация результатов. Отметьте в таблице выбранные вами варианты ответов и определите их соответствие одному из типов родительского поведения. Чем больше преобладание одного из типов ответов, тем более выражен определенный стиль воспитания. Если среди ваших ответов не преобладает какая-то одна категория, то речь, вероятно, идет о противоречивом, нестабильном стиле воспитания, когда отсутствуют четкие принципы и поведение родителей диктуется сиюминутным настроением. Постарайтесь понять, каким же вы все-таки хотите видеть своего ребенка, свои взаимоотношения с ним, а также самого себя как родителя.

Стиль поведения	Номера вопросов									
Авторитетный	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Авторитарный	Б	В	В	Г	В	Г	А	Б	Г	Б
Либеральный	А	А	Г	В	Б	Б	Б	А	А	А
Индифферентный	В	Б	Б	Б	А	А	Г	В	В	В
	Г	Г	А	А	Г	В	В	Г	Б	Г

Авторитетный стиль (в терминологии других авторов – «демократический», «сотрудничество»). Вы осознаете свою важную роль в становлении личности ребенка, но и за ним самим признаете право на саморазвитие. Трезво понимаете, какие требования необходимо диктовать, какие обсуждать. В разумных пределах готовы пересматривать свои позиции. Родители поощряют личную ответственность и самостоятельность своих детей в соответствии с их возрастными возможностями. Подростки включены в обсуждение семейных проблем, участвуют в принятии решений, выслушивают и обсуждают мнение и советы родителей. Родители требуют от детей осмысленного поведения и стараются помочь им, чутко относясь к их запросам. При этом родители проявляют твердость, заботятся о справедливости и последовательном соблюдении дисциплины, что формирует правильное, ответственное социальное поведение.

Авторитарный стиль (в терминологии других авторов – «диктат», «доминирование»). Вы хорошо представляете, каким должен вырасти ваш ребенок, и прилагаете к этому максимум усилий. В своих требованиях вы, вероятно, очень категоричны и неуступчивы. Неудивительно, что ребенку порой неуютно под вашим контролем. Родители с таким стилем воспитания ограничивают самостоятельность ребенка, не считают нужным как-то обосновывать свои требования, сопровождая их жестким контролем, суровыми запретами, выговорами и физическими наказаниями. В подростковом возрасте авторитарность родителей порождает конфликты и враждебность. Наиболее активные, сильные подростки сопротивляются и бунтуют, становятся избыточно агрессивными и нередко покидают родительский дом, как только могут себе это позволить. Робкие, неуверенные подростки приучаются во всем слушаться родителей, не совершая попыток решать что-либо самостоятельно. Если по отношению к старшим подросткам матери склонны реализовывать более «разрешающее» поведение, то авторитарные отцы твердо придерживаются избранного типа родительской власти. При таком воспитании у детей формируется лишь механизм внешнего контроля, основанный на чувстве вины или страха перед наказанием, и как только угроза наказания извне исчезает, поведение подростка может стать потенциально антиобщественным. Авторитарные отношения исключают душевную близость с детьми, поэтому

между ними и родителями редко возникает чувство привязанности, что ведет к подозрительности, постоянной настороженности и даже враждебности к окружающим.

Либеральный стиль (в терминологии других авторов – «попустительский», «снисходительный», «гипоопека»). Вы высоко цените своего ребенка, считаете простительными его слабости. Легко общаетесь с ним, доверяете ему, не склонны к запретам и ограничениям. Однако стоит задуматься: по плечу ли ребенку такая свобода? Становясь более взрослыми, такие подростки конфликтуют с теми, кто не потакает им, не способны учитывать интересы других людей, устанавливать прочные эмоциональные связи, не готовы к ограничениям и ответственности. С другой стороны, воспринимая недостаток руководства со стороны родителей как проявление равнодушия и эмоционального отторжения, дети чувствуют страх и неуверенность. Неспособность семьи контролировать поведение подростка может привести к вовлечению его в асоциальные группы, поскольку психологические механизмы, необходимые для самостоятельного, ответственного поведения в обществе, у него не сформировались.

Индифферентный стиль. Проблемы воспитания не являются для вас первостепенными, поскольку у вас иных забот немало. Свои проблемы ребенку в основном приходится решать самому. А ведь он вправе рассчитывать на большее участие и поддержку с вашей стороны!

Задания и упражнения

1. Как изменились функции и структура семьи в наше время? С какими трудностями и нерешенными проблемами сталкивается современная семья?

2. Почему дети одних и тех же родителей, воспитанные в одной семье, вырастают такими разными по характеру и способностям?

3. Всем родителям хочется, чтобы их ребенок был хорошим, чтобы он вырос наделенным всевозможными талантами. На практике получается не так. В чем может быть причина нереализованных благих пожеланий родителей? Докажите справедливость народной поговорки: «Яблоко от яблони недалеко падает».

4. Существует ли, на ваш взгляд, проблема «отцов и детей»? В чем она заключается?

5. Какой педагогический опыт своих родителей вы будете использовать в семейном воспитании, а какой не будете?

6. Согласны ли вы с утверждением, что любовью нельзя испортить ребенка?

Задание 1. Прочитайте русские пословицы, которые отражают два подхода к воспитанию детей в семье: авторитарный и демократический. Насколько вы согласны с ними?

- Пусти детей на волю – сам будешь в неволе.
- Верная указка не кулак, а ласка.
- Люби сына, как душу, но колоти как грушу.
- У каждого времени свои песни.
- Молодому все просто.

Задание 2. Обсудите в группе, как необходимо поступить для достижения максимального педагогического результата в следующих ситуациях.

- Вы отказались купить игрушку своей двухлетней дочери, и она устраивает истерику в супермаркете.
- Вы обнаружили, что после похода в гости ваш четырехлетний ребенок принес с собой чужую игрушку. Как поступить?
- Заглянув в портфель своего четырнадцатилетнего сына, вы нашли там сигареты.
- Ваша шестнадцатилетняя дочь увлеклась дискотеками и часто возвращается домой позже назначенного срока.
- Вы многократно повторяете своему ребенку: «Делай уроки!». Ребенок не реагирует.
- В конце учебной четверти вы получаете дневник своего ребенка и видите, что результат его обучения в школе весьма неплох. Вы рады, хвалите ребенка за достигнутые успехи, но вскоре вас приглашают в школу для серьезного разговора, и там вы узнаете, что ваш сын (или дочь) исправил отметки в дневнике и расписался за классного руководителя.
- Ваш ребенок уже достаточно взрослый. Он учится в меру своих способностей, но вот беда – он ничем не хочет помогать по дому, и в комнату к нему лучше не заходить – всюду беспорядок. На предложение что-то сделать он отвечает категорическим отказом.
- Вы не узнаете своего ребенка. Он стал грубым, агрессивным, а порой даже жестоким. Об этом говорят посторонние люди, проявление таких качеств вы наблюдаете и сами, иногда это проявляется даже в ваш адрес.
- Ваш ребенок дерется с другими детьми, и в школе на него постоянно жалуются.

Задание 3. Согласны вы или нет с нижеприведенными тезисами.

1. Родители никогда не считают ребенка взрослым.

2. Семья кормит ребенка, а воспитывает школа.

3. Родители – виновники всех неудач своих детей.

4. Отец – фигура мифическая в семье.

5. Родители обязаны выполнять любую прихоть ребенка.

6. Брак должен быть оформлен юридически.

7. Мать – сложная профессия.

8. Заводить детей – дорогое удовольствие.

9. Личность самих родителей – идеальная модель для подражания, поэтому следует делиться с ребенком своими успехами и неудачами.

10. Во всех перенаселенных странах жители крупных городов испытывают серьезные проблемы, связанные с одиночеством, уходом в себя и апатией.

11. Брачные пары, которые «жили вместе» до заключения брака, обычно в большей мере удовлетворены браком, чем те, кто этого не делал.

Задание 4. Какую семью, по вашему мнению, можно назвать счастливой? Разработайте семь правил счастливой семейной жизни.

Задание 5. Дайте рекомендации родителям подростка, который, по их мнению, «попал под воздействие неблагоприятной компании, проявляет агрессивность во взаимоотношениях с близкими, одноклассниками».

Тестовые задания для контроля знаний

Задание 1. Выберите правильный вариант ответа.

1. *Из данных утверждений не относится к причинам неудовлетворительного воспитания детей в семье:*

а) невысокий экономический уровень семьи;

б) низкая культура общественной жизни;

в) обострение конфликтов между поколениями;

г) осуществление социализации личности.

2. *Документ, содержащий положения о праве ребенка на жизнь и праве ребенка на родителей:*

а) Конституция Республики Беларусь;

б) Международная конвенция ООН «О правах ребенка»;

в) Закон Республики Беларусь «Об образовании»;

г) Кодекс Республики Беларусь о браке и семье.

3. *Функция семьи, обеспечивающая удовлетворение потребностей в отцовстве (материнстве) и самореализации в детях:*

а) эмоциональная;

б) репродуктивная;

в) функция первичного социального контроля;

г) нет правильных ответов.

4. *Тактика семейного воспитания, при которой родители подавляют инициативу и чувство собственного достоинства детей, – это:*

а) опека;

б) диктат;

в) тактика невмешательства;

г) сотрудничество.

5. *Тактика семейного воспитания, при которой родители чрезмерно ограждают детей от забот, усилий и трудностей:*

а) опека;

б) диктат;

в) тактика невмешательства;

г) сотрудничество.

6. *Формирование таких качеств, как доброта, честность, открытость, трудолюбие, обеспечивает такое направление семейного воспитания, как:*

а) трудовое;

б) умственное;

в) нравственное;

г) эстетическое.

7. *Безразличие, эмоциональная холодность – это показатели такого стиля воспитания, как:*

а) гиперопека;

б) гипоопека;

в) жестокое воспитание;

г) нет правильного ответа.

8. *Постоянное выражение восхищения ребенком, потакание его желаниям – это:*

а) гиперопека;

б) гипоопека;

в) воспитание в условиях повышенной моральной ответственности;

г) нет правильного ответа.

9. *Ведущая роль в воспитании детей принадлежит:*

а) семье;

б) детскому саду;

в) школе;

г) детской площадке.

10. *Семья – это:*

а) важнейший институт социализации ребенка, исторически конкретная система взаимоотношений между супругами, родителями и детьми;

б) люди, состоящие в браке;

в) биосоциальная структура, ограждающая от голода и психической депривации детей;

г) сообщество взрослых, предполагающее защиту и удовлетворение элементарных потребностей детей.

11. *Назовите один из признаков гармоничной семьи, который ей не соответствует:*

а) все члены семьи общаются между собой;

б) все члены семьи умеют слушать друг друга;

в) члены семьи умеют распределить и выполнить обязанности другого члена в случае необходимости;

г) постоянные ссоры и конфликты между членами семьи;

д) сочетание любви, дружбы и ответственности в отношениях между родителями.

12. *Показатель кризиса семьи в современном обществе – это:*

а) ранний возраст вступления в брак;

б) эмоциональный характер отношений между супругами;

в) отдельное проживание молодой семьи от бабушек и дедушек;

г) увеличение хозяйственно-бытовых проблем;

д) снижение рождаемости.

13. *Семейная педагогика – это наука:*

а) о воспитании детей в семье;

б) взаимоотношениях между детьми и родителями;

в) взаимодействии между супругами в семье;

г) межличностных отношениях между поколениями в семье.

14. *Действенность, силу, устойчивость результатов семейного воспитания обеспечивают:*

а) глубоко эмоциональный, интимный характер семейного воспитания;

б) постоянство и длительность воспитательных воздействий матери, отца, других членов семьи в разнообразных жизненных ситуациях;

в) наличие объективных возможностей для включения детей в бытовую, хозяйственную, воспитательную деятельность семьи;

г) все ответы верны.

15. *Наиболее распространенной моделью семьи является:*

а) неблагополучная;

б) неполная;

в) полная;

г) ни один ответ неверен.

16. *Выберите правильный ответ:*

а) общение педагога с родителями должно быть назидательным;

б) общение педаога с родителями строится на основе диалога;

в) педагог общается с родителями на основе предписаний «свыше»;

г) педагог говорит о недостатках воспитания в присутствии других родителей.

17. *В счастливых семьях супругов сильнее всего соединяет:*

а) взаимная любовь к детям;

б) понимание того, что брак священен;

в) убежденность каждого из супругов, что другой – «мой лучший друг»;

г) ни один из ответов неверен.

Задание 2. Вставьте пропущенные слова.

1. Семья – это основанная на ... и (или) кровном ... малая ..., члены которой объединены совместным ... и ведением ..., эмоциональной связью, взаимными ... по отношению друг к другу.

2. Семейное воспитание в широком смысле слова – это одна из наиболее древних форм ... и воспитания детей, органически соединяющая объективное влияние ..., традиций, обычаев, в процессе которого происходит полноценное ... и становление ... .

3. Под семейным воспитанием в узком смысле слова понимается ... родителей с ..., основанное на родственной ... близости, любви, ..., уважении и защищенности ребенка и содействующее созданию ... условий для удовлетворения в ... полноценном развитии и саморазвитии его личности.

Брак, проживание, родство, обязанности, домашнее хозяйство, группа; социализация, развитие, личность, культура; потребности, дети, взаимодействие, эмоциональный, забота, благоприятных.

Задание 3. Верно или неверно?

1. Основные принципы семейного воспитания: открытость и доверительность отношений с детьми; оптимистичность взаимоотношений; последовательность и согласованность родителей в своих требованиях.

2. Лучший возраст для вступления в брак и создания семьи – это 20 лет.

3. Основные функции семьи: репродуктивная, социально-экономическая, психотерапевтическая, воспитательная, сексуальная.

4. Брак – регулируемая обществом семейная связь между двумя людьми, достигшими брачного возраста, порождающая их права и обязанности по отношению друг к другу и к детям.

5. Через семью сменяются поколения людей, в ней осуществляется продолжение рода.

6. Семья не должна быть социально-экономической и психологической защитой ребенка.

7. Рождение первенца способно как укрепить, так и ослабить семью.

8. Удовлетворенность браком не зависит от стажа семейной жизни.

9. Патриархальная структура семьи предполагает сохранение традиционно понимаемых женских и мужских ролей и функций.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТЕЗАУРУС

АГРЕССИВНОСТЬ – устойчивая черта личности, обеспечивающая поведение, направленное на нанесение физического или психического вреда другому человеку или группе.

АДДИКТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ (от англ. addiction – склонность, пагубная привычка) – особый тип деструктивного поведения, которое выражается в стремлении к уходу от реальности посредством специального изменения своего психического состояния. Выделяются основные виды аддикций: злоупотребление веществами, изменяющими психическое состояние (например, алкоголь, наркотики); участие в азартных играх и т. п.

АКСЕЛЕРАЦИЯ (лат. acceleratio – ускорение) – ускорение роста и созревания детей и подростков по сравнению с предшествующими поколениями.

АКЦЕНТУАЦИЯ ХАРАКТЕРА – высокая степень выраженности отдельных черт характера, представляющая крайний вариант нормы. При акцентуациях характера у каждого типа имеется своя «ахиллесова пята», делающая личность уязвимой в отношении ситуаций определенного типа.

АЛЬТРУИЗМ (лат. alter – другой) – черта характера, побуждающая человека бескорыстно приходить на помощь людям и животным.

АПАТИЯ – психическое состояние, характеризующееся полным отсутствием эмоций, влечений и желаний; своего рода «эмоционально-мотивационный паралич».

АППЕРЦЕПЦИЯ – (от лат. ad – к, perceptio – восприятие) зависимость восприятия предметов и явлений от прошлого опыта данного субъекта, от содержания и направленности его текущей деятельности, от личностных особенностей.

АТТРАКЦИЯ – формирование положительного эмоционального отношения в процессе восприятия людьми друг друга.

АФФЕКТ (лат. affectus – душевное волнение, страсть) – кратковременное, бурно протекающее состояние сильного эмоционального возбуждения, возникающее в результате фрустрации или какой-либо иной, сильно действующей на психику причины, обычно связанной с неудовлетворением очень важных для человека потребностей.

БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ – характеристика психологических свойств, процессов и состояний человека, находящихся вне сферы его сознания, но оказывающих такое же влияние на его поведение, как и сознание.

БИХЕВИОРИЗМ (англ. behaviour – поведение) – учение, в котором в качестве предмета психологических исследований рассматривается только поведение человека и изучается его зависимость от внешних и внутренних стимулов. Родоначальники теории – Б. Э. Торндайк, Дж. Уотсон.

ВЕРБАЛЬНЫЙ (лат. verbalis – словесный) – относящийся к звуковой человеческой речи.

ВНУШЕНИЕ (лат. suggestio) – неосознанное (или осознанное) влияние одного человека на другого, вызывающее определенные изменения в его психологии и поведении.

ВОЛЯ – свойство (состояние) человека, проявляющееся в его способности сознательно управлять своей психикой и поступками. Проявляется в преодолении препятствий, возникающих на пути достижения сознательно поставленной цели.

ВООБРАЖЕНИЕ (англ. imagination) – это психический познавательный процесс создания новых целостных образов действительности на основе имеющегося у индивида опыта. Воображение позволяет человеку выйти за пределы реального мира во времени и пространстве, дает возможность представить готовый результат труда.

ВОСПИТАНИЕ – целенаправленное формирование личности (определенных личных качеств) в целях подготовки ее к участию в общественной и культурной жизни в соответствии с социокультурными нормативными моделями.

ГЕНДЕР − социальный пол, отличия между мужчинами и женщинами, зависящие не от биологических, а от социальных условий.

ГЕНИАЛЬНОСТЬ (лат. genius – дух) – высший уровень развития у человека каких-либо способностей, делающих его выдающейся личностью в соответствующей области или сфере деятельности.

ГРУППОВАЯ ПОЛЯРИЗАЦИЯ – социально-психологическое явление, характеризующееся тем, что в ходе групповой дискуссии изначально разноречивые мнения отдельных членов группы к заверше-

нию обсуждения не сглаживаются, а, напротив, обостряются, разделяя на две полярные по своим позициям группировки.

ГРУППОВАЯ СПЛОЧЕННОСТЬ – это результат воздействия всех сил, удерживающих людей в группе. Выражает: уровень взаимной симпатии в межличностных отношениях; степень привлекательности группы. К числу основных факторов групповой сплоченности относят: сходство базовых ценностных ориентаций членов группы, единство групповой цели, взаимозависимость членов группы в процессе совместной деятельности.

ГУМАНИЗАЦИЯ – это принцип реформирования системы образования, который означает «очеловечивание» взаимоотношений всех участников образовательного процесса; преобразование учебно-воспитательного процесса на основе признания личности и ученика (студента), и педагога высшей жизненной ценностью; при этом целью оптимизации образовательного процесса выступает развитие гуманной личности, защита ее достоинств, прав и свобод.

ГУМАНИСТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ – направление в психологии, признающее своим главным предметом личность как уникальную целостную систему, которая представляет собой не нечто заранее заданное, а «открытую возможность» самоактуализации, присущую только человеку.

ДЕВИАНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ (лат. deviatio – отклонение) – поведение с отклонением от принятых в обществе правовых или нравственных норм.

ДЕПРЕССИЯ (лат. depressio – подавление) – состояние душевного расстройства, подавленности, характеризующееся упадком сил и снижением активности.

ДЕТЕРМИНИЗМ (лат. determinare – определять) – философско-гносеологическое учение, утверждающее наличие и возможность установления объективных причин всех явлений, существующих в мире.

ДИСТРЕСС – отрицательное влияние стрессовой ситуации на деятельность человека.

ЗАДАТКИ – предпосылки к развитию способностей (их биологический или социальный фундамент).

ЗАЩИТНЫЕ МЕХАНИЗМЫ – психоаналитическое понятие, обозначающее совокупность бессознательных приемов, с помощью которых человек оберегает себя от психологических травм и неприятных переживаний, стремясь вместе с тем сохранить в целостности сложившийся «Я-образ».

ЗНАНИЯ – это понимание, сохранение в памяти и умение воспроизводить основные факты науки и теоретические обобщения. Любое знание выражено в понятиях, категориях, закономерностях, законах, фактах, идеях, символах, гипотезах, теориях, концепциях.

ИЕРАРХИЯ – распределение частей или элементов целого в строгом порядке от высшего к низшему.

ИМИДЖ (англ. image – образ) – сложившийся в массовом сознании и имеющий характер стереотипа эмоционально окрашенный образ кого-либо или чего-либо.

ИНДИВИД (лат. individuum – неделимое) – психофизическое качество конкретного человека как природного существа и носителя определенных, только ему присущих черт. Согласно А. Н. Леонтьеву, об индивиде говорят, когда рассматривают человека как представителя *Homo sapiens*.

ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ – неповторимость человека, уникальность и своеобразие его свойств.

ИНСАЙТ (англ. insight – постижение, озарение) – неожиданное для самого человека, внезапное нахождение решения какой-либо проблемы, над которой он долго и настойчиво думал.

ИНСТИНКТ (лат. instinctus – побуждение) – врожденная, малоизменяемая форма поведения, обеспечивающая приспособление организма к типичным условиям его жизни.

ИНТЕЛЛЕКТ (лат. intellectus – разумение, понимание) – способность к осуществлению процесса познания и к эффективному решению проблем, в частности при овладении новым кругом жизненных задач; совокупность умственных способностей.

ИНТРОСПЕКЦИЯ (лат. introspecto – гляжу внутрь, всматриваюсь) – метод познания человеком психических явлений путем самонаблюдения.

ИНФАНТИЛИЗМ ЛИЧНОСТНЫЙ (от лат. infantilis – детский) – представляет собой сохранение в психике и поведении взрослого человека особенностей, присущих детскому возрасту.

КАТАРСИС (греч. katharsis – очищение) – психоаналитический термин, обозначающий душевное облегчение, наступающее у человека после сильных эмоциональных переживаний типа аффекта или стресса.

КОЛЛЕКТИВ (лат. collectivus – собирательный) – группа объединенных общими целями и задачами людей, достигшая в процессе социально ценной совместной деятельности высокого уровня развития.

КОМПРОМИСС – соглашение путем взаимных уступок.

КОММУНИКАТИВНЫЙ БАРЬЕР – факторы, которые служат причиной непонимания собеседников и могут привести к конфликтному взаимодействию.

КОМПЛЕКС НЕПОЛНОЦЕННОСТИ – необоснованное убеждение человека в том, что он якобы в чем-то неполноценен, намного хуже других людей и уступает им; стойкая уверенность субъекта в своих личностных дефектах, обычно возникает в силу жизненных неурядиц.

КОНФЛИКТ – психологическое явление, заключающееся в столкновении противоположных действий, взглядов, интересов различных людей или мнений, мотивов.

КОНФОРМНОСТЬ – тенденция человека изменять свое поведение под влиянием других людей таким образом, чтобы оно соответствовало мнению окружающих.

ЛИБИДО (лат. libido – желание, влечение) – в теории психоанализа обозначает специфическую психическую энергию, лежащую в основе всех сексуальных проявлений. Первоначально З. Фрейд считал, что эта энергия имеет исключительно сексуальную природу, но в более поздних трудах он использовал понятие «либидо» как синоним жизненной энергии, побуждающей человека к самосохранению и воспроизводству себе подобных.

ЛИДЕР – член социальной группы, чей авторитет признается остальными членами и которому они добровольно подчиняются, находясь под прямым или косвенным его психологическим влиянием.

ЛИЧНОСТЬ – макрохарактеристика человека, выражающая его социальную сторону, совокупные социальные качества как представителя определенных социальных общностей.

ЛОКУС КОНТРОЛЯ – индивидуально-психологическое понятие, характеризующее то, в чем данный человек видит основные причины собственного поведения и поступков других людей (при внутреннем локусе контроля эти причины помещаются в самом человеке, а при внешнем – они располагаются вне данного человека, например во внешних обстоятельствах его жизни).

ЛОНГИТЮДНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ (от англ. longitude – долгота) – длительное по времени своего проведения научное исследование процессов формирования, развития и изменения каких-либо психических или поведенческих явлений.

МАЛАЯ ГРУППА – небольшая по численности группа людей, включающая от 2 до 30 человек, занятых общим делом, находящихся между собой в непосредственном личностном общении и взаимодействии.

МАНИПУЛИРОВАНИЕ (лат. manipulatio – ручной прием, действие) – совершение каких-либо действий, поступков с целью достижения своих замыслов, интересов, потребностей за счет другого (или в ущерб интересам другого человека) в скрытой, завуалированной форме.

МЕТОДОЛОГИЯ – это учение о научном методе познания; совокупность методов, применяемых в науке; система принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности.

МОТИВ (франц. motif – повод к действию) – внутренняя устойчивая психологическая причина поведения или поступка человека; побуждения к деятельности, связанные с удовлетворением потребностей субъекта.

МОТИВАЦИЯ – вся совокупность различных побуждений: мотивов, потребностей, интересов, целей, идеалов и т. п., что в наиболее широком смысле подразумевает детерминацию поведения вообще.

НАБЛЮДЕНИЕ – метод психологического исследования, рассчитанный на непосредственное получение нужной информации через органы чувств.

НАПРАВЛЕННОСТЬ ЛИЧНОСТИ – понятие, обозначающее совокупность потребностей и мотивов личности, определяющих главное направление ее поведения. Направленность личности характеризуется ее интересами, склонностями, убеждениями, идеалами, в которых выражается мировоззрение человека.

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ – жесты, мимика, пантомимика, другие выразительные движения, служащие человеку средством общения с людьми.

НЕЙРОТИЗМ – свойство человека, характеризующееся его повышенной возбудимостью, импульсивностью и тревожностью.

НЕВРОЗ – психологический кризис, обусловленный состоянием разобщения с самим собой. Психические симптомы: эмоциональное неблагополучие (зачастую без видимых причин), нерешительность, проблемы в общении, неадекватная самооценка, беспричинное беспокойство, обидчивость и т. д.

НЕФОРМАЛЬНАЯ ГРУППА – группа людей, объединенных друг с другом на основе каких-либо личных интересов. Такая группа не имеет нормативно закрепленных прав и обязанностей ее членов.

НОНКОНФОРМИЗМ (лат. non – нет и conformis – подобный) – стремление во что бы то ни стало перечить мнению большинства и поступать противоположным образом.

ОБРАЗОВАНИЕ – процесс и результат усвоения систематизированных знаний, умений и навыков, а также определенный уровень развития познавательной и практической подготовки, достигнутый в результате учебно-воспитательной деятельности.

ОБУЧЕНИЕ – специально организованный, целенаправленный и управляемый процесс взаимодействия учителей и учеников, направленный на усвоение знаний, умений, навыков, формирование мировоззрения, развитие умственных сил и потенциальных возможностей обучаемых.

ОБЩЕНИЕ – социально-психологический процесс установления и развития контактов между людьми, порожденный потребностью в совместной деятельности, и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

ОДАРЕННОСТЬ – наличие у человека задатков к развитию способностей.

ОПЕРАТИВНАЯ ПАМЯТЬ – форма памяти, рассчитанная на сохранение информации в течение определенного времени, необходимого для выполнения некоторого действия или операции.

ПЕРЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ – восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов, других людей, самих себя, групп, социальных общностей.

ПОТРЕБНОСТЬ – состояние нужды организма, индивида, личности в чем-либо, необходимом для их нормального существования.

ПРОЕКЦИЯ – один из защитных механизмов, посредством которого человек избавляется от переживаний по поводу собственных недостатков за счет приписывания их другим людям.

ПСИХИКА – способность человека отражать в своем сознании реальность, создавать модели этой реальности и на основе таких моделей строить и регулировать свои поведение и деятельность; субъективное отражение реальной действительности в образах, на основе которых осуществляется взаимодействие человека с окружающей действительностью.

ПСИХОАНАЛИЗ (греч. psyche – душа и analysis – разложение, расчленение) – термин употребляется в трех основных смыслах: 1) теоретическое направление в психологии; 2) особая методология исследования психики; 3) психотерапевтический метод. Создание психоанализа связано в первую очередь с именем Зигмунда Фрейда. Этот подход основан на идее о том, что поведение человека определяется не только и не столько сознанием, сколько бессознательным.

ПСИХОЛОГИЯ (греч. psyche – душа и logos – учение, наука) – наука о закономерностях развития и функционирования психики.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА – достаточно высокое качество самоорганизации и саморегуляции жизнедеятельности человека, отношений личности (к себе, к людям, к природе, к миру в целом). Психологическая культура, наряду с оптимальным образом жизни, обеспечивает устойчивое гармоничное функционирование личности, которое проявляется: в преобладающем хорошем самочувствии; глубоком понимании и принятии себя; ориентациях на конструктивное общение; удовлетворенности жизнью и т. п.

РАЗВИТИЕ – процесс и результат количественных и качественных изменений в организме человека.

РЕФЕРЕНТНАЯ ГРУППА – общность, на нормы, ценности и мнения которой индивид ориентируется в своем поведении.

РЕФЛЕКСИЯ – внутренняя психическая деятельность человека, направленная на осмысление своих собственных действий и состояний.

РЕЧЬ – система используемых человеком звуковых сигналов, письменных знаков и символов для представления, переработки, хранения и передачи информации.

РИГИДНОСТЬ (от лат. rigidus – жесткий, твердый) – неготовность к изменениям программы действия в соответствии с новыми ситуационными требованиями; заторможенность мышления, проявляющаяся в трудности отказа человека от однажды принятого решения, способа мышления и действий.

САМОАКТУАЛИЗАЦИЯ (лат. actualis – действительный, настоящий) – стремление человека к возможно более полному выявлению и развитию своих личностных возможностей.

САМОПОЗНАНИЕ – процесс определения человеком своих способностей и возможностей, уровня развития личностных качеств.

САМОСОЗНАНИЕ – понимание самого себя, своего значения, своей роли в жизни, обществе; осознание и оценка своего отношения к миру, себя как личности, своих поступков, действий, мыслей, чувств, желаний, интересов.

САМООЦЕНКА – оценка человеком собственных возможностей, качеств, достоинств и недостатков, места среди других людей.

СЕМЬЯ – малая (первичная) группа, состоящая из лиц, связанных двумя типами отношений: супружества и родства, которая обеспечивает человеку эмоциональную стабильность, безопасность и личностный рост.

СОВЕСТЬ – способность личности осуществлять нравственный самоконтроль; характеризует личность, достигшую высокого уровня психологического развития.

СОЗНАНИЕ – высшая форма отражения человеком окружающей действительности; совокупность психических процессов, позволяющих носителю сознания ориентироваться в действительности, времени и собственной личности. Обеспечивает преемственность опыта, единство и многообразие поведения, непрерывность и последовательность психической деятельности.

СОЦИАЛИЗАЦИЯ – процесс и результат усвоения и активного воспроизводства индивидом социального опыта, осуществляемый в общении, деятельности; может проходить как в условиях стихийного воздействия на личность различных обстоятельств жизни в обществе, так и в условиях целенаправленного воздействия.

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ – общая социально-психологическая характеристика малой группы, в особенности человеческих взаимоотношений, сложившихся в ней.

СОЦИОМЕТРИЯ – социально-психологический тест, применяемый для оценки межличностных эмоциональных связей в группе; позволяет проанализировать внешний эмоциональный слой групповой активности.

СПОСОБНОСТИ – индивидуально-психологические особенности личности, от которых зависит приобретение знаний, умений и навыков, а также успешность выполнения различных видов деятельности.

СТАТУС – положение субъекта в системе межличностных отношений, определяющее его права, обязанности и привилегии.

СТРЕСС (англ. stress – давление, напряжение) – понятие, введенное Г. Селье для обозначения состояния психического напряжения при действиях в трудных, необычных, ситуациях; реакция организма на воздействие таких факторов, которые по своей силе, новизне или продолжительности превышают адаптивные возможности человека.

СУБЪЕКТ – индивид или группа как источник познания и преобразования действительности; носитель активности.

ТАЛАНТ – высокий уровень развития способностей человека, прежде всего специальных, обеспечивающий достижение выдающихся успехов в том или ином виде деятельности.

ТЕМПЕРАМЕНТ (лат. temperamentum – надлежащее соотношение частей, соразмерность) − характеристика индивида со стороны его динамических особенностей: интенсивности, скорости, темпа, ритма психических процессов и состояний.

ТЕСТИРОВАНИЕ – метод психодиагностики, использующий стандартизированные вопросы и задачи, имеющие определенную шкалу значений.

ТРЕВОЖНОСТЬ – эмоциональное состояние, возникающее в ситуациях неопределенной опасности и проявляющееся в ожидании неблагополучного развития событий.

УМЕНИЕ – способность выполнять определенные действия с хорошим качеством и успешно справляться с деятельностью, включающей эти действия.

УМОЗАКЛЮЧЕНИЕ – процесс логического вывода определенного положения из некоторых достоверных утверждений – посылок.

УРОВЕНЬ ПРИТЯЗАНИЙ – стремление индивида к цели такой сложности, которая, по его мнению, соответствует его способностям; максимальный успех, которого рассчитывает добиться человек в том или ином виде деятельности.

УСТАНОВКА – готовность, предрасположенность к определенным действиям или реакциям на конкретные стимулы.

ФОРМИРОВАНИЕ – процесс становления человека как социального существа под воздействием всех, без исключения, факторов.

ФРУСТРАЦИЯ (лат. frustratio – обман, расстройство, разрушение планов) – эмоционально-тяжелое переживание человеком своей неудачи, сопровождающееся чувством безысходности, крушения надежд в достижении определенной желаемой цели.

ХАРАКТЕР (греч. charakter – печать, чеканка) – совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающаяся и проявляющаяся в деятельности и общении, определяющая типичные для нее способы поведения и реагирования на жизненные обстоятельства.

ЧУВСТВА – эмоциональные переживания, в которых отражается устойчивое отношение индивида к определенным предметам или процессам внешнего мира. В отличие от ситуативных эмоций, чувства выделяют явления, имеющие стабильную мотивационную значимость.

ЭГОИЗМ (лат. ego – Я) – ценностная ориентация субъекта, характеризуемая преобладанием в его жизнедеятельности личных интересов и потребностей безотносительно к интересам других людей.

ЭГОЦЕНТРИЗМ (лат. ego – Я и centrum – центр круга) – сосредоточенность сознания и внимания человека на самом себе, сопровождающаяся игнорированием того, что происходит вокруг.

ЭЙФОРИЯ (греч. euphoria) – состояние чрезмерной веселости; приподнятое настроение и чувство триумфа.

ЭКСПЕРИМЕНТ – метод сбора фактов в контролируемых и управляемых условиях, обеспечивающих активное проявление изучаемых психических явлений.

ЭКСТРАВЕРСИЯ (лат. extra – вне, versio – поворачивать) – обращенность сознания и внимания человека в основном на то, что происходит вокруг него. Экстраверсия противоположна интроверсии.

ЭМОЦИИ (лат. emoveo – потрясаю, волную) – элементарные переживания, возникающие у человека под влиянием общего состояния организма и хода процесса удовлетворения актуальных потребностей.

ЭМПАТИЯ – постижение эмоционального состояния, проникновение в переживание другого человека.

«Я-КОНЦЕПЦИЯ» – относительно устойчивая система представлений о самом себе, на основе которой человек строит свои взаимоотношения с окружающими.

ЛИТЕРАТУРА

1. З а я ц, И. И. Основы психологии и педагогики: практикум / И. И. Заяц, Н. А. Кормнова. – Минск: БГЭУ, 2006. – 153 с.

2. Н е м о в, Р. С. Практическая психология: Познание себя. Влияние на людей: пособие для учащихся / Р. С. Немов. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1998. – 320 с.

3. Н е м о в, Р. С. Психология: учеб. пособие для студентов высш. пед. учеб. заведений / Р. С. Немов. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002. – 632 с.

4. Он + Она. Психологические тесты / сост. Э. Флеровский. – Ростов н/Д.: Изд-во «Феникс», 2000. – 352 с.

5. Р и м с к а я, Р. Практическая психология в тестах, или как научиться понимать себя и других / сост. Р. Римская. – М.: АСТ-Пресс, 1999. – 376 с.

6. Р о г о в, Е. И. Настольная книга практического психолога: учеб. пособие в 2 кн. / Е. И. Рогов. – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. – 480 с.

7. С е р о в а, Л. Г. Тесты для отбора персонала / Л. Г. Серова. – Ростов н/Д.: Изд-во «Феникс», 2003. – 256 с.

8. С и з а н о в, А. Н. Тесты и психологические игры. Ваш психологический портрет / А. Н. Сизанов. – Минск: Харвест, 2003. – 576 с.

9. С т о л я р е н к о, Л. Д. Основы психологии: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / Л. Д. Столяренко. – Ростов н/Д.: Изд-во «Феникс», 1996. – 672 с.

10. Энциклопедия психологических тестов / сост. С. Касьянов. – М.: Изд-во «Эксмо», 2003. – 496 с.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ……... 3
Раздел 1. ЛИЧНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ…….……..... 4
1.1. Индивидуально-типологические свойства……..……. 4
1.2. Социальная подструктура личности…….…… 23
Раздел 2. ПСИХОЛОГИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МОТИВАЦИИ …… 54
2.1. Эмоционально-волевая регуляция поведения…….……. 54
2.2. Межличностные отношения и общение……..…….. 75
2.3. Межличностные конфликты……..…… 91
2.4. Взаимодействие субъекта и объекта управления……... 103
Раздел 3. ВВЕДЕНИЕ В КУРС «ОСНОВЫ ПЕДАГОГИКИ»…….……. 120
3.1. Воспитание и развитие личности……..……. 120
3.2. Семейное воспитание и семейная педагогика…….……. 127
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТЕЗАУРУС…….. 142
ЛИТЕРАТУРА……... 152