

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ,
НАУКИ И КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Учреждение образования
«БЕЛАРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
ОРДЕНОВ ОКТЯБРЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ
И ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

Н. С. Шатравко, С. Ю. Масич

ЛИЧНОСТНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ СПЕЦИАЛИСТА

*Рекомендовано учебно-методическим объединением
в сфере высшего образования Республики Беларусь
по образованию в области сельского хозяйства
в качестве учебно-методического пособия для студентов
учреждений образования, обеспечивающих получение
общего высшего образования по специальностям
6-05-0811-01 Производство продукции растительного
происхождения, 6-05-0811-05 Защита растений и карантин,
6-05-0811-03 Мелиорация и водное хозяйство,
6-05-0532-03 Землеустройство и кадастры,
6-05-0811-02 Производство продукции животного
происхождения, 6-05-0831-01 Водные биоресурсы
и аквакультура, 6-05-0811-04 Агробизнес*

Горки
Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия
2025

УДК 378(075.8)

ББК 74я73

III29

*Рекомендовано методической комиссией
по социально-гуманитарным и лингвистическим дисциплинам
22.05.2024 (протокол № 9)
и Научно-методическим советом
Белорусской государственной сельскохозяйственной академии
29.05.2024 (протокол № 9)*

Авторы:

кандидат филологических наук, доцент *Н. С. Шатравко*;
кандидат педагогических наук, доцент *С. Ю. Масич*

Рецензенты:

доктор педагогических наук, профессор *Е. И. Снопкова*;
кандидат исторических наук, доцент *Т. В. Опиок*

Шатравко, Н. С.

III29

Личностно-профессиональное развитие специалиста :
учебно-методическое пособие / Н. С. Шатравко, С. Ю. Масич. –
Горки : Белорус. гос. с-х. акад., 2025. – 103 с.

ISBN 978-985-882-738-0.

Представлены вопросы к семинарским занятиям, тематика рефератов, творческие задания, тесты для диагностики психологических качеств личности и др. Пособие может быть использовано для подготовки к учебным занятиям и для самообразования.

Для студентов учреждений образования, обеспечивающих получение общего высшего образования по специальностям 6-05-0811-01 Производство продукции растительного происхождения, 6-05-0811-05 Защита растений и карантин, 6-05-0811-03 Мелиорация и водное хозяйство, 6-05-0532-03 Землеустройство и кадастры, 6-05-0811-02 Производство продукции животного происхождения, 6-05-0831-01 Водные биоресурсы и аквакультура, 6-05-0811-04 Агробизнес.

УДК 378(075.8)
ББК 74я73

ISBN 978-985-882-738-0

© Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия, 2025

ВВЕДЕНИЕ

Дисциплина «Личностно-профессиональное развитие специалиста» является учебной дисциплиной цикла социально-гуманитарных дисциплин, предназначенных для изучения студентами общего высшего образования. Целью данной дисциплины является овладение универсальными компетенциями XXI в.: технологиями самообразования, самовоспитания, личностного и профессионального роста, карьерного продвижения, продуктивного личностного взаимодействия в профессиональной деятельности, семье и других областях социальной практики.

Учебно-методическое пособие «Личностно-профессиональное развитие специалиста» подготовлено на основе типовой программы (регистрационный № ТД-СГ, 032/тип, 2022), утвержденной Министерством образования Республики Беларусь, и учебной программы Белорусской государственной сельскохозяйственной академии для студентов всех специальностей. Содержание учебно-методического пособия соответствует требованиям государственного образовательного стандарта по данной учебной дисциплине и направлено на получение студентами знаний о становлении личности профессионала, стратегиях и методах личностного развития и профессионального роста.

Изучение учебной дисциплины «Личностно-профессиональное развитие специалиста» рассчитано на 72 часа, в том числе 36 аудиторных. Трудоемкость учебной дисциплины составляет 2 зачетные единицы. В качестве формы текущей аттестации предусматривается дифференцированный зачет.

Учебно-методическое пособие разработано с учетом практической значимости материала для профессиональной деятельности специалиста. Здесь представлены вопросы к семинарским занятиям по всем темам учебной программы, тематика рефератов для самостоятельной подготовки, творческие задания (эссе, деловые игры, дискуссии, кейсы), тесты для диагностики психологических качеств личности, упражнения для тренировки коммуникативных навыков, контрольные тесты для повторения теоретического материала и др.

Данное пособие предназначено для студентов всех специальностей очной и заочной форм получения общего высшего образования и может использоваться как для аудиторной, так и для самостоятельной работы.

Тема 1. ОБРАЗОВАНИЕ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ И ЛИЧНОСТНЫЙ РЕСУРС В ХХІ ВЕКЕ

1.1. Образование как социокультурный феномен

Вопросы для обсуждения

1. Понятие непрерывного образования и его роль в развитии личности.
2. Система образования Республики Беларусь в контексте мировых тенденций.
3. Современные концепции и модели образования, эффективные образовательные технологии.
4. Диалектика традиций и инноваций в образовании. Новые подходы к образованию в период цифровой трансформации и креативной экономики.

Темы для рефератов

1. Направления совершенствования системы высшего образования в Республике Беларусь.
2. Непрерывное аграрное образование.
3. Белорусская государственная сельскохозяйственная академия: история и современность.
4. Инновационные образовательные технологии в вузе.

Задания и упражнения

1. С 22 марта 2023 г. вступили в силу изменения, внесенные Законом Республики Беларусь от 6 марта 2023 г. № 257-З в Кодекс об образовании. Обсудите дополнения и изменения в Кодексе Республики Беларусь об образовании в малых группах.
2. Устаревание и отмирание ряда профессий выступает тревожным, но закономерным трендом цифрового мира. По мнению экспертов, в промышленно развитых странах от трети до половины рабочих мест к 2040 г. будет заменено роботами. В Атласе новых профессий (<http://atlas100.ru/>) представлены новые и устаревающие профессии. Оцените свою личностную и профессиональную готовность к цифровому миру будущего. Каким должно быть профессиональное образо-

вание, чтобы выпускники в большей степени были востребованными и конкурентоспособными на рынке труда? Какие компетенции и личностные качества необходимы современному человеку для жизни в новых условиях? Каковы условия и способы развития таких компетенций?

3. Какая из современных форм организации обучения представляется для вас: а) трудной для практического применения; б) особенно трудоемкой; в) наиболее «эвристичной»; г) наиболее «технологичной»? Обоснуйте почему.

4. Какие методы обучения предпочитают использовать в своей практической деятельности преподаватели гуманитарных дисциплин в сравнении с преподавателями естественно-математических дисциплин? Какие современные технологии обучения, на ваш взгляд, наиболее эффективны для вашей специальности?

5. Какова роль образовательных парадигм в социально-культурном развитии общества? Дайте им краткую характеристику.

6. Обоснуйте положение о том, что непрерывное образование является средством развития и самосовершенствования личности.

7. *Напишите эссе на тему: «Проблемы и перспективы развития аграрного образования в Республике Беларусь».*

1.2. Образование как средство развития и саморазвития личности

Вопросы для обсуждения

1. Профессиональная деятельность будущего специалиста в контексте достижения целей и задач устойчивого социально-экономического развития.

2. Развитие гибких навыков как требование XXI в.: компетенции целеполагания; принятие нестандартных решений; способность к критическому, креативному мышлению; навыки продуктивной коммуникации и сотрудничества; умение самостоятельно учиться в течение жизни; лидерские качества и навыки управления временем.

3. Роль системы повышения квалификации и переподготовки кадров в профессиональном развитии личности.

Темы для рефератов

1. Структура национальной системы образования и характеристика уровней образования.
2. Акмеологические основы самосовершенствования компетентной и конкурентоспособной личности.

Задания и упражнения

1. Проанализируйте и выпишите в два столбца с учетом рейтинга значимости 10 ваших личностных качеств, которые:

- а) будут способствовать вашему профессионально-творческому саморазвитию;
- б) будут сдерживать ваше профессионально-творческое саморазвитие.

2. Познакомьтесь с одним из алгоритмов построения индивидуального образовательного маршрута. Составьте свой вариант personalizedного образовательного маршрута.

Для справки: алгоритм создания индивидуального образовательного маршрута:

1) исследование обучающихся, анализ состояния: диагностика базового (стартового) уровня и выявление индивидуальных особенностей обучающегося; дифференциация обучающихся;

2) постановка совместно с обучающимся цели и определение образовательных задач; определение срока действия маршрута;

3) определение модели образовательного процесса;

4) образовательная деятельность в рамках индивидуального образовательного маршрута, отбор содержания программного материала;

5) диагностика текущих результатов и возможная коррекция индивидуального образовательного маршрута;

6) формулирование ожидаемых результатов, указание сроков их достижения и определение критерии оценки эффективности реализуемых мероприятий.

3. Составьте «Программу творческого саморазвития» на ближайший год.

4. В 2004 г. психологи Мартин Селигман и Кристофер Петерсон составили список из 24 положительных черт, которыми обладают люди. Исследователи разделили их на шесть групп:

- а) добродетели мудрости и знания: креативность, любознательность, открытость, любовь к учению, умение видеть перспективу;

б) добродетели смелости: храбрость, усердие, целостность, жизнеспособность;

в) добродетели человечности: любовь, доброта, социальный интеллект;

г) добродетели справедливости: ответственность, беспристрастность, лидерство;

д) добродетели смирения: милосердие, умеренность, умение предвидеть, самоконтроль;

е) добродетели трансценденции: умение ценить красоту, благодарность, надежда, чувство юмора, духовность.

На основе этого списка оцените каждое качество применительно к себе в баллах от 0 до 10. Ответив на все вопросы, вы получите результат: ваши сильные черты в порядке убывания.

5. Прочтите перечень жестких и гибких навыков. Заполните таблицу, распределив перечисленные навыки по двум колонкам: «Жесткие навыки» и «Гибкие навыки».

Жесткие навыки	Гибкие навыки

1. Умение решать любые проблемы.
2. Умение управлять людьми.
3. Умение водить легковой автомобиль.
4. Умение переводить с английского языка.
5. Умение объединяться с людьми для достижения своей цели.
6. Умение производить вычислительные операции.
7. Умение распознавать и управлять своими эмоциями.
8. Умение формулировать и отстаивать свое мнение.
9. Умение делать арифметические расчеты в уме.
10. Умение печь пироги из разных видов теста.
11. Умение стричь и создавать прически, образы.
12. Умение вести переговоры, договариваться.
13. Умение критически мыслить.
14. Умение преподавать музыку в школе.
15. Умение управлять локомотивом.
16. Умение нестандартно мыслить.
17. Умение водить грузовик.
18. Умение разрабатывать компьютерные игры и мультимедийные приложения.
19. Умение ставить цели и их достигать.

20. Умение сваривать металлические изделия.
 21. Умение генерировать, создавать совершенно новые идеи, изделия.
 22. Умение презентовать себя.
- Какие из перечисленных навыков присутствуют у вас, а какие вы бы хотели сформировать?

Тестовые задания для контроля знаний

- 1. Образование выполняет следующие социокультурные функции:*
 - а) передача норм морали, правил поведения, культуры общения;
 - б) способ социализации и развития личности;
 - в) в системе образования используется совокупность образовательных стандартов и программ;
 - г) нет правильных ответов.
- 2. Значение образования как феномена культуры состоит в том, что:*
 - а) высшее образование предполагает сдачу ЦТ по профильным дисциплинам;
 - б) образование – это процесс трансляции (передачи) культурных ценностей от одного поколения к другому;
 - в) в системе образования выделяют начальное, среднее, базовое, высшее образование и др.;
 - г) образование способствует развитию и сохранению национальной культуры и традиций.
- 3. Какой образовательной парадигмы не существует?*
 - а) знаниевая;
 - б) народная;
 - в) технократическая;
 - г) компетентностная;
 - д) гуманистическая.
- 4. Согласно универсальной модели образования, в современном обществе важными для личности являются следующие способности:*
 - а) способность работать в неопределенной ситуации;
 - б) способность к непрерывному самообразованию;
 - в) способность к личностному самоизменению и развитию;
 - г) способность к пересказу текстов.
- 5. К важнейшим мировым социокультурным тенденциям относятся следующие:*
 - а) изменение способов передачи и получения культурно-исторического опыта;

- б) информационная революция;
- в) коллективизация;
- г) глобализация.

6. *Гуманизация образования – это:*

- а) хорошее знание родного и владение иностранными языками;
- б) ориентация образовательной системы на развитие и становление отношений взаимного уважения учащихся и педагогов, признание прав каждого человека, сохранение и укрепление здоровья, чувства собственного достоинства, развитие потенциала личности;
- в) компьютерная грамотность человека;
- г) многообразие учебных заведений, образовательных программ и органов управления.

7. *Развитие национальной системы образования базируется на следующих принципах:*

- а) гуманизм;
- б) экологическая направленность;
- в) преемственность и непрерывность;
- г) свобода выбора дисциплин.

8. *Основной документ, регламентирующий функционирование национальной системы образования, – Кодекс Республики Беларусь об образовании – был принят:*

- а) в 2005 г.;
- б) в 2011 г.;
- в) в 2013 г.;
- г) в 2019 г.

9. *Послевузовское образование входит в структуру образования Республики Беларусь:*

- а) да;
- б) нет.

10. *В структуре общего среднего образования выделяют:*

- а) начальное образование;
- в) базовое образование;
- б) среднее специальное образование;
- г) среднее образование.

11. *Все навыки, формируемые системой образования, можно разделить:*

- а) на твердые навыки;
- б) гибкие навыки;
- в) прямые навыки;
- г) все варианты ответов верны.

12. Белорусская государственная сельскохозяйственная академия была основана:

- а) в 1830 г.;
- б) в 1840 г.;
- в) в 1850 г.;
- г) в 1940 г.

Тема 2. ЛИЧНОСТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РАЗВИТИЕ ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

2.1. Личностная эффективность специалиста

Вопросы для обсуждения

1. Самовоспитание как психолого-педагогическая проблема.
2. Социальный и эмоциональный интеллект как условие личностно-профессиональной эффективности.
3. Характеристика и управление ресурсами личности.
4. Психолого-педагогические приемы управления активностью, поведением и деятельностью.
5. Повышение стрессоустойчивости личности. Стресс-менеджмент.

Темы для рефератов

1. Развитие силы воли и саморегуляция.
2. Лень и прокрастинация: пути преодоления.
3. Способы повышения личностной эффективности.
4. Самоменеджмент как способ повышения эффективности работы.

Задания и упражнения

1. Подумайте и ответьте на вопросы:

- Что для меня означает понятие «личностная эффективность»?
- Что должно быть в моей жизни, чтобы я мог сказать, что я эффективный человек?

2. Прокомментируйте цитаты про личностную эффективность:

- «Наша суть отражается в наших повторяющихся действиях. Отсюда следует, что совершенство есть не действие, а привычка» (Аристотель);

– «Не знаю в жизни ничего более воодушевляющего, чем бесспорная способность человека путем сознательных усилий возвышать свою жизнь» (Г. Д. Торо);

– «То, что осталось позади нас, и то, что ждет нас впереди, имеет очень малое значение в сравнении с тем, что находится внутри нас» (О. У. Холмс);

– «Наиболее важные дела никогда не должны подчиняться наименее важным» (Гете).

3. *Творческое задание: создать ментальную карту «Мои ресурсы».*

Ментальная карта является способом фиксации процесса мышления, развития мыслей и идей в нашем сознании. Ее создание способствует рефлексии как в качестве процесса, так и в качестве результата размышлений на заданную тему. В центре располагается основная тема «Мои ресурсы», и от нее расходятся ключевые слова и ассоциации по четырем измерениям:

– физическое (тело, здоровье, физическая активность, энергия, управление стрессом и т. д.);

– интеллектуальное (знания, чтение, воображение, планирование, компетентность, деятельность);

– социально-эмоциональное (контакты, общение, отношения, сопреживание);

– духовное (ценности, учеба, размышления, мечты, смыслы).

Проанализируйте свои ресурсные и слабые стороны. Определите векторы самосовершенствования.

4. *Методика самопознания «Окно Джохари» (Дж. Луфт, Х. Ингхэм).*

В основе методики положена идея о том, что человек должен осознать свои преимущества и недостатки и найти способы усилить лучшие стороны собственной личности. Самопознание личности можно осуществлять соответственно получению информации о себе по четырем зонам:

	<i>Знаю я</i>	<i>Не знаю я</i>
<i>Видят другие</i>	Открытая зона (то, что Вы сами знаете о себе)	Слепая зона (то, что другие люди знают о Вас)
<i>Не видят другие</i>	Закрытая зона (то, что другие люди не знают о Вас)	Неизвестная зона (то, что Вы сами не знаете о себе)

Целью рефлексии, согласно этой методике, должно стать расширение именно открытой зоны, поскольку в результате познания информации о всех других зонах каждый уже должен осознать ее, а значит, эта информация переходит в открытую зону.

Вопросы по зонам:

– вопросы открытой зоны: что мне больше всего в себе нравится; каковы 5 моих сильнейших качеств; каковы 5 моих способностей (талантов); каков стиль моего общения; о каких своих привычках я часто рассказываю другим людям; как мне нравится одеваться; какие слова я часто использую в речи;

– вопросы закрытой зоны: какие качества характера я стараюсь не показывать другим; каких своих привычек я стыжусь; какие особенности моего поведения я стараюсь не демонстрировать незнакомым людям; какие свои качества я хотел бы изменить; какие эмоции я обычно испытываю, но стараюсь не показывать другим людям;

– вопросы слепой зоны: какие повторяющиеся советы мне часто дают другие люди; как другие люди в основном реагируют на мой стиль общения; о каких чертах моего характера мне часто говорят, но я игнорирую эту информацию; какие качества мне нравятся в других людях больше всего, признают ли эти качества во мне другие люди; какие качества меня чаще всего раздражают в других людях, не говорили ли мне о том, что эти качества есть в моем характере; какие привычки мне не нравятся в других людях, не говорили ли мне о том, что у меня тоже есть такие привычки; не дают ли мне советы по моему внешнему виду; не делают ли мне замечания по поводу моей речи;

– вопросы неизвестной зоны: способности (качества) каких людей меня увлекают; о каком таланте я мечтаю; какие качества и способности мне могли бы помочь в жизни прямо сейчас; какие таланты имели мои родственники.

После того, как вы заполнили квадраты «Окна Джохари», следует передать эти вопросы тем, кто вас хорошо знает, и попросить также заполнить зоны согласно тому, как вас видят другие.

5. Проанализируйте требования к вашей профессии с точки зрения государства и общества. Оцените, насколько вы соответствуете в данный момент этим требованиям.

Диагностика психологических качеств личности

Методика мотивации к успеху (Т. Элерс)

Опросник предназначен для диагностики мотивационной направленности личности на достижение успеха. Степень выраженности мотивации к успеху оценивается количеством баллов, совпадающих с ключом.

Инструкция.

Вам будет предложен 41 вопрос, на каждый из которых ответьте «да» или «нет».

Вопросы:

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100 % выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом суроно осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.
10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.
11. Усердие – это не основная моя черта.
12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.
14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.
16. Препятствия делают мои решения более твердыми.
17. У меня легко вызвать честолюбие.
18. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.
19. При выполнении работы я не рассчитываю на помошь других.
20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.
21. Нужно полагаться только на самого себя.
22. В жизни мало вещей более важных, чем деньги.
23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.

24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.
26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.
27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.
29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.
30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.
33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.
34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.
35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работы других.
38. Многое, за что я берусь, я не довожу до конца.
39. Я завидую людям, которые не загружены работой.
40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.
41. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду вплоть до крайних мер.

Ключ.

По 1 баллу начисляется за ответы «да» на следующие вопросы:
2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41.

Также начисляется по 1 баллу за ответы «нет» на вопросы:
6, 18, 19, 20, 24, 31, 36, 38, 39.

Ответы на вопросы 1, 11, 12, 19, 28, 33, 34, 35, 40 не учитываются.
Далее подсчитывается сумма набранных баллов.

Анализ результата.

От 1 до 10 баллов: низкая мотивация к успеху;

от 11 до 16 баллов: средний уровень мотивации;

от 17 до 20 баллов: умеренно высокий уровень мотивации;

свыше 21 балла: слишком высокий уровень мотивации к успеху.

Исследования показали, что люди, умеренно и сильно ориентированные на успех, предпочитают средний уровень риска. Те же, кто боится неудач, предпочитают малый или, наоборот, слишком большой

уровень риска. Чем выше мотивация человека к успеху – достижению цели, тем ниже готовность к риску. При этом мотивация к успеху влияет и на надежду на успех: при сильной мотивации к успеху надежды на успех обычно скромнее, чем при слабой мотивации к успеху.

К тому же людям, мотивированным на успех и имеющим большие надежды на него, свойственно избегать высокого риска.

Те, кто сильно мотивирован на успех и имеют высокую готовность к риску, реже попадают в несчастные случаи, чем те, которые имеют высокую готовность к риску, но высокую мотивацию к избеганию неудач (защиту). И наоборот, когда у человека имеется высокая мотивация к избеганию неудач (защита), то это препятствует мотиву к успеху – достижению цели.

Диагностика мотивации достижения (A. Мехрабиан)

Назначение методики.

Мотивация достижения, по мнению Г. Мюррея, выражается в потребности преодолевать препятствия и добиваться высоких показателей в труде, самосовершенствоваться, соперничать с другими и опережать их, реализовывать свои таланты и тем самым повышать самоуважение. Данный тест предназначен для диагностики двух мотивов личности: стремления к успеху и мотива избегания неудачи. Выясняется, какой из двух мотивов у человека доминирует. Тест имеет две формы – мужскую (А) и женскую (Б).

Инструкция.

Тест состоит из ряда утверждений, касающихся отдельных сторон характера, а также мнений и чувств по поводу некоторых жизненных ситуаций. Чтобы оценить степень вашего согласия или несогласия с каждым из утверждений, используйте следующую шкалу:

- +3 – полностью согласен;
- +2 – согласен;
- +1 – скорее согласен, чем не согласен;
- 0 – нейтрален;
- 1 – скорее не согласен, чем согласен;
- 2 – не согласен;
- 3 – полностью не согласен.

Прочтите утверждения теста и оцените степень своего согласия или несогласия. При этом на бланке для ответов против номера утверждения поставьте цифру, которая соответствует степени вашего согласия. Дайте тот ответ, который первым придет вам в голову. Не тратьте время на обдумывание.

Тест – форма А.

1. Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасаюсь получения плохой.
2. Если бы я должен был выполнить сложное, незнакомое мне задание, то я предпочел бы сделать его вместе с кем-нибудь, чем трудиться над ним в одиночку.
3. Я чаще берусь за трудные задачи, даже если не уверен, что смогу их решить, чем за легкие, которые знаю, что решу.
4. Меня больше привлекает дело, которое не требует напряжения и в успехе которого я уверен, чем трудное дело, в котором возможны неожиданности.
5. Если бы у меня что-то не выходило, я скорее приложил бы все силы, чтобы с этим справиться, чем перешел бы к тому, что у меня может хорошо получиться.
6. Я предпочел бы работу, в которой мои функции хорошо определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, в которой я должен сам определить свою роль.
7. Я трачу больше времени на чтение специальной литературы, чем художественной.
8. Я предпочел бы важное трудное дело, хотя вероятность неудачи в нем равна 50 %, делу достаточно важному, но нетрудному.
9. Я скорее выучу развлекательные игры, известные большинству людей, чем редкие игры, которые требуют мастерства и известны немногим.
10. Для меня очень важно делать свою работу как можно лучше, даже если из-за этого у меня возникают трения с товарищами.
11. Если бы я собирался играть в карты, то скорее сыграл бы в развлекательную игру, чем в трудную, требующую размышлений.
12. Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других, тем, где все участники примерно равны по силам.
13. В свободное от работы время я овладеваю какой-нибудь игрой скорее для развития умений, чем для отдыха и развлечений.
14. Я скорее предпочту сделать какое-то дело так, как я считаю нужным, пусть даже с 50%-ным риском ошибиться, чем делать его так, как мне советуют другие.
15. Если бы мне пришлось выбирать, то я скорее выбрал бы работу, в которой начальная зарплата будет 500 рублей и может остаться в таком размере неопределенное время, чем работу, в которой начальная зарплата равна 200 рублей и есть гарантия, что не позднее чем через полгода я буду получать 2000 рублей.

16. Я скорее бы стал играть в команде, чем соревноваться один с секундомером в руках.

17. Я предпочитаю работать, не щадя сил, пока полностью не удовлетворюсь полученным результатом, чем стремлюсь закончить дело побыстрее и с меньшим напряжением.

18. На экзамене я предпочел бы конкретные вопросы по пройденному материалу вопросам, требующим для ответа высказывания своего мнения.

19. Я скорее выбрал бы дело, в котором имеется некоторая вероятность неудачи, но есть и возможность достигнуть большего, чем такое, в котором мое положение не ухудшится, но и существенно не улучшится.

20. После успешного ответа на экзамене я скорее с облегчением вздохну «пронесло», чем порадуюсь хорошей оценке.

21. Если бы я мог вернуться к одному из незавершенных дел, то скорее вернулся бы к трудному, чем к легкому.

22. При выполнении контрольного задания я больше беспокоюсь о том, как бы не допустить какую-нибудь ошибку, чем думаю о том, как правильно его решить.

23. Если у меня что-то не выходит, я лучше обращусь к кому-нибудь за помощью, чем стану сам продолжать искать выход.

24. После неудачи я скорее становлюсь еще более собранным и энергичным, чем теряю всякое желание продолжать дело.

25. Если есть сомнения в успехе какого-либо начинания, то я скорее не стану рисковать, чем все-таки приму в нем активное участие.

26. Когда я берусь за трудное дело, я скорее опасаюсь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь, что оно получится.

27. Я работаю эффективнее под чьим-то руководством, чем когда несу за свою работу личную ответственность.

28. Мне больше нравится выполнять сложное незнакомое задание, чем знакомое задание, в успехе которого я уверен.

29. Я работаю продуктивнее, когда мне конкретно указывают, что и как выполнять чем, когда предо мной ставят задачу лишь в общих чертах.

30. Если бы я успешно решил какую-то задачу, то с большим удовольствием взялся бы еще раз решать аналогичную задачу, чем перешел бы к задаче другого типа.

31. Когда нужно соревноваться, у меня скорее возникает интерес и азарт, чем тревога и беспокойство.

32. Пожалуй, я больше мечтаю о своих планах на будущее, чем пытаюсь их реально осуществить.

Тест – форма Б.

1. Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасаюсь получения плохой.

2. Я чаще берусь за трудные задачи, даже если не уверена, что смогу их решить, чем за легкие, которые знаю, что решу.

3. Меня больше привлекает дело, которое не требует напряжения и в успехе которого я уверена, чем трудное дело, в котором возможны неожиданности.

4. Если бы у меня что-то не выходило, я скорее приложила бы все силы, чтобы с этим справиться, чем перешла бы к тому, что у меня может хорошо получиться.

5. Я предпочла бы работу, в которой мои функции хорошо определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, в которой я должна сама определять свою роль.

6. Более сильные переживания у меня вызываются страхом неудачи, чем надеждой на успех.

7. Научно-популярную литературу я предпочитаю литературе развлекательного жанра.

8. Я предпочла бы важное трудное дело, хотя вероятность неудачи в нем равна 50 %, делу достаточно важному, но нетрудному.

9. Я скорее выучу развлекательные игры, известные большинству людей, чем редкие игры, которые требуют мастерства и известны немногим.

10. Для меня очень важно делать свою работу как можно лучше, даже если из-за этого у меня возникают трения с товарищами.

11. После успешного ответа на экзамене я скорее с облегчением вздохну «пронесло», чем порадуюсь хорошей оценке.

12. Если бы я собиралась играть в карты, то скорее сыграла бы в развлекательную игру, чем в трудную, требующую размышлений.

13. Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других, тем, где все участники примерно равны по силам.

14. После неудачи я становлюсь еще более собранной и энергичной, чем теряю всякое желание продолжать дело.

15. Неудачи отравляют мою жизнь больше, чем приносят радость успехи.

16. В новых неизвестных ситуациях у меня скорее возникает волнение и беспокойство, чем интерес и любопытство.

17. Я скорее попытаюсь приготовить новое интересное блюдо, хотя оно может плохо получиться, чем стану готовить привычное блюдо, которое обычно хорошо выходило.

18. Я скорее займусь чем-то приятным и необременительным, чем стану выполнять что-то, как мне кажется, стоящее, но не очень увлекательное.

19. Я скорее затрачу все свое время на осуществление одного дела, чем постараюсь выполнить за это же время два-три дела.

20. Если я заболела и вынуждена остаться дома, то я использую время скорее для того, чтобы расслабиться и отдохнуть, чем почитать и поработать.

21. Если бы я жила с несколькими девушкиами в одной комнате и мы бы решили устроить вечеринку, я предпочла бы сама организовать ее, чем чтобы это сделала какая-то другая.

22. Если у меня что-то не выходит, я лучше обращусь к кому-нибудь за помощью, чем стану сама продолжать искать выход.

23. Когда нужно соревноваться, у меня скорее возникает интерес и азарт, чем тревога и беспокойство.

24. Когда я берусь за трудное дело, я скорее опасаюсь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь, что оно получится.

25. Я работаю эффективнее под чьим-то руководством, чем когда несу за свою работу личную ответственность.

26. Мне больше нравится выполнять сложное незнакомое задание, чем знакомое задание, в успехе которого я уверена.

27. Если бы я успешно решила какую-то задачу, то с большим удовольствием взялась бы еще раз решать аналогичную задачу, чем перешла бы к задаче другого типа.

28. Я работаю продуктивнее над заданием, когда передо мной ставят задачу в общих чертах, чем когда мне конкретно указывают на то, что и как выполнять.

29. Если при выполнении важного дела я допускаю ошибку, то чаще я теряюсь и впадаю в отчаяние, чем быстро беру себя в руки и пытаюсь исправить положение.

30. Пожалуй, я больше мечтаю о своих планах на будущее, чем пытаюсь их реально осуществить.

Обработка результатов.

За каждый ответ испытуемый получает определенное количество баллов. Подсчет баллов производится с помощью ключей простым суммированием. К каждой форме опросника прилагается собственный ключ.

Ключ к форме А.

№ п/п	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3
1	7	6	5	4	3	2	1
2	1	2	3	4	5	6	7
3	7	6	5	4	3	2	1
4	1	2	3	4	5	6	7
5	7	6	5	4	3	2	1
6	1	2	3	4	5	6	7
7	7	6	5	4	3	2	1
8	7	6	5	4	3	2	1
9	1	2	3	4	5	6	7
10	7	6	5	4	3	2	1
11	1	2	3	4	5	6	7
12	1	2	3	4	5	6	7
13	7	6	5	4	3	2	1
14	7	6	5	4	3	2	1
15	1	2	3	4	5	6	7
16	1	2	3	4	5	6	7
17	7	6	5	4	3	2	1
18	1	2	3	4	5	6	7
19	7	6	5	4	3	2	1
20	1	2	3	4	5	6	7
21	7	6	5	4	3	2	1
22	1	2	3	4	5	6	7
23	1	2	3	4	5	6	7
24	7	6	5	4	3	2	1
25	1	2	3	4	5	6	7
26	1	2	3	4	5	6	7
27	1	2	3	4	5	6	7
28	7	6	5	4	3	2	1
29	1	2	3	4	5	6	7
30	1	2	3	4	5	6	7
31	7	6	5	4	3	2	1
32	1	2	3	4	5	6	7

Ключ к форме Б.

№ п/п	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3
1	7	6	5	4	3	2	1
2	7	6	5	4	3	2	1
3	1	2	3	4	5	6	7
4	7	6	5	4	3	2	1
5	1	2	3	4	5	6	7
6	1	2	3	4	5	6	7
7	7	6	5	4	3	2	1
8	7	6	5	4	3	2	1
9	1	2	3	4	5	6	7
10	7	6	5	4	3	2	1
11	1	2	3	4	5	6	7
12	1	2	3	4	5	6	7
13	1	2	3	4	5	6	7
14	7	6	5	4	3	2	1
15	1	2	3	4	5	6	7
16	1	2	3	4	5	6	7
17	7	6	5	4	3	2	1
18	1	2	3	4	5	6	7
19	7	6	5	4	3	2	1
20	1	2	3	4	5	6	7
21	7	6	5	4	3	2	1
22	1	2	3	4	5	6	7
23	7	6	5	4	3	2	1
24	1	2	3	4	5	6	7
25	1	2	3	4	5	6	7
26	7	6	5	4	3	2	1
27	1	2	3	4	5	6	7
28	7	6	5	4	3	2	1
29	1	2	3	4	5	6	7
30	1	2	3	4	5	6	7

Интерпретация результатов.

Методика измеряет результирующую тенденцию к мотивации, т. е. степень преобладания одного из указанных мотивов – стремление к

достижению успеха или избегание неудачи. Высокие показатели по тесту означают, что стремление к достижению успеха выражено в большей степени, чем избегание неудачи, низкие – наоборот.

Баллы всех испытуемых выборки ранжируют и выделяют две конкретные группы: верхние 27 % выборки характеризуются мотивом стремления к успеху, а нижние 27 % – мотивом избегания неудачи.

Также можно воспользоваться следующей суммарной шкалой.

Если сумма оказалась в интервале от 165 до 210, то делают вывод о том, что в мотивации достижения успехов у данного испытуемого доминирует стремление к успеху.

Если сумма баллов оказалась в пределах от 76 до 164, то делают вывод о доминировании стремления избегать неудачи.

Если сумма баллов оказалась в пределах от 30 до 75, то никакого определенного вывода о доминировании друг над другом мотивации достижения успехов или избегания неудачи сделать нельзя.

Бланк ответов.

Профессия _____. Пол _____. Возраст _____.

№ п/п	Полностью согласен	Согласен	Скорее согласен, чем не согласен	Нейтрален	Скорее не согласен, чем согласен	Не согласен	Полностью не согласен

Тест на ассертивность

Данный тест предназначен для оценки ассертивности – способности не действовать в ущерб кому-либо, уважая права других людей, но при этом не позволяя вить из себя веревки.

Инструкция.

Ответьте на вопросы «да» или «нет»:

1. Меня раздражают ошибки других людей.
2. Я могу напомнить другу о долге.
3. Время от времени я говорю неправду.
4. Я в состоянии позаботиться о себе сам.
5. Мне случалось ездить зайцем.
6. Соперничество лучше сотрудничества.
7. Я часто мучаю себя по пустякам.
8. Я человек самостоятельный и достаточно решительный.
9. Я люблю всех, кого знаю.
10. Я верю в себя. У меня хватит сил, чтобы справиться с текущими проблемами.

11. Ничего не поделаешь, человек всегда должен быть начеку, чтобы суметь защитить свои интересы.
12. Я никогда не смеюсь над неприличными шутками.
13. Я признаю авторитеты и уважаю их.
14. Я никогда не позволяю вить из себя веревки. Я заявляю протест.
15. Я поддерживаю всякое доброе начинание.
16. Я никогда не лгу.
17. Я практичный человек.
18. Меня угнетает лишь факт того, что я могу потерпеть неудачу.
19. Я согласен с изречением: «Руку помочи ищи прежде всего у собственного плеча».
20. Друзья имеют на меня большое влияние.
21. Я всегда прав, даже если другие считают иначе.
22. Я согласен с тем, что важна не победа, а участие.
23. Прежде чем что-либо предпринять, хорошенько подумаю, как это воспримут другие.
24. Я никогда никому не завидую.

Обработка результатов.

Следует подсчитать число положительных ответов в следующих позициях:

счет А – 1, 6, 7, 11, 13, 18, 20, 23.

счет Б – 2, 4, 8, 10, 14, 17, 19, 22.

счет В – 3, 5, 9, 12, 15, 16, 21, 24.

Самый высокий показатель достигнут в счете А: Вы имеете представление об ассертивности, но не слишком-то пользуетесь ею в жизни. Вы часто испытываете недовольство собой и окружающими.

Самый высокий показатель достигнут в счете Б: Вы на правильном пути и можете очень хорошо овладеть ассертивностью. В принципе, Вы уже сейчас способны действовать в нужном направлении. Временами Ваши попытки действовать ассертивно выливаются в агрессивность. Но это неважно. Какой ученик не набивал себе шишек.

Самый высокий показатель достигнут в счете В: Несмотря на результаты предыдущих двух подсчетов, у Вас очень хорошие шансы овладеть ассертивностью. Короче говоря, у Вас сложилось мнение о себе и своем поведении, Вы оцениваете себя реалистично, а это хорошая база для приобретения какого-либо навыка, необходимого при контактах с окружающими.

Наименьший показатель достигнут в счете А: То, что Вам не удается использовать многие шансы, которые дает жизнь, – не трагедия. Важно научиться жить в согласии с собой и знать, что нужно делать.

Наименьший показатель достигнут в счете Б: Ассертивности можно научиться. Как сказал С. Лек: «Тренировка – это все, даже цветная капуста – всего-навсего хорошо вымуштрованная белокочанная».

Наименьший показатель достигнут в счете В: Вот это уже проблема. Вы переоцениваете себя и ведете не вполне искренне. Речь идет даже не столько о самообмане, сколько о том, что Вы видите себя в лучшем свете. Неплохо было бы поразмыслить над собой.

Тестовые задания для контроля знаний

1. Достижение результата через преодоление трудностей в ситуации, значимой для личности, – это:

- а) самодетерминация;
- б) самоактуализация;
- в) личностная эффективность;
- г) мотивация.

2. Побуждение людей к интересу и заинтересованности, поиск вызовов – это:

- а) внутренняя мотивация;
- б) самореализация;
- в) коммуникация;
- г) интеграция.

3. Компонентами целеполагания личности являются:

- а) коммуникация, перцепция, интеракция;
- б) ассоциация, интеграция, социализация;
- в) прогнозирование, планирование, проектирование.

4. Процесс принятия личностью решения о выборе будущей трудовой деятельности называется:

- а) профессиональное самоопределение;
- б) профессиональное саморазвитие;
- в) профессиональная самореализация.

5. Потребность субъекта добиваться успеха в поставленных задачах любой деятельности называется мотивацией:

- а) избегания;
- б) достижения;
- в) заражения;
- г) прокрастинации.

6. Процесс самоанализа и самооценки, обсуждения личностью с собой собственного опыта, реального и воображаемого, называется:

- а) интроспекция;

- б) дедукция;
- в) рефлексия;
- г) аттракция.

7. *Определение и выражение личностью в своих оценочных суждениях степени усвоения знаний, умений, навыков, состояния своего поведения называется:*

- а) самоанализ;
- б) самооценка;
- в) компетентность;
- г) профессионализм.

8. *Сознательное целеустремленное развитие и совершенствование личностью своих моральных качеств, силы воли и характера называется:*

- а) самообучение;
- б) самовнушение;
- в) самовоспитание;
- г) самоанализ.

9. *Способность личности распознавать эмоции, понимать намерения, мотивацию и желания других людей и свои собственные – это:*

- а) рациональный интеллект;
- б) социальный интеллект;
- в) эмоциональный интеллект.

10. *Способность личности, определяющая успешность ее социального взаимодействия, – это:*

- а) рациональный интеллект;
- б) социальный интеллект;
- в) эмоциональный интеллект.

2.2. Творческий потенциал личности и методы его развития

Вопросы для обсуждения

1. Творчество и творческий потенциал личности. Качества творческой личности.

2. Стили мышления/обучения и креативность. Условия развития креативности.

3. Методы и приемы развития творческого потенциала личности. Мозговой штурм и его модификации, ТРИЗ, латеральное мышление как способ поиска альтернатив, дизайн-мышление как методология создания востребованных инноваций.

4. Командная и индивидуальная работа: преимущества и ограничения каждого из форматов.

Темы рефератов

1. Развитие творческого мышления студентов в процессе обучения в вузе.
2. Мотивация творчества и организация творческой деятельности.
3. Факторы, блокирующие творческий потенциал личности.
4. Интеллектуальные качества современного специалиста и пути их формирования.
5. Личность инженера (менеджера, экономиста и др.) и особенности технического мышления.
6. Понятие и виды способностей. Талант и гениальность как наивысшая степень творческого развития личности.

Задания и упражнения

1. Заполните «Дневник профессионально-творческого саморазвития» (самостоятельно).

Цель: анализ исходного состояния готовности к творчеству в профессиональной деятельности (мотив выбора места обучения и профессии; соответствие личностных качеств выбранной профессии: сопоставление с результатами психологической диагностики, сравнение уровня профессиональных знаний, умений, навыков с профессиональными требованиями, сравнение соответствия полученных представлений о профессии за период обучения с более ранним представлением).

Характеристика противоречий и проблем в организации профессионально-творческого саморазвития (на основе сопоставления реального состояния уровня профессионально-творческой готовности к необходимому).

Формулировка целей, реализация которых поможет достичь желаемого состояния личности в профессионально-творческом саморазвитии.

Программа преобразовательной деятельности

№ п/п	Направления и цели	Содержание деятельности	Приблизительный период выполнения	Результат деятельности	Отметка о выполнении

2. Проанализируйте следующие выдержки из текстов и выполните задания:

А. Важный вклад в исследование проблем творчества человека внес американский психолог Абрахам Маслоу (1908–1968). В частности, им обоснованы качества, которые характерны для творческой личности и содействуют творчеству.

Качества, характерные для творческой личности (по А. Маслоу):

- *стремление к самореализации.* Это – одна из высших духовных потребностей личности, направленная на реализацию человеком своих сил и способностей, на постоянный рост своих возможностей, на повышение качества своей деятельности. В основе самореализации – высшие общечеловеческие ценности;

- *поглощенность делом как призванием.* Высокая заинтересованность делом, которым человек занимается, отождествление себя со своим делом, глубокая удовлетворенность им и вместе с тем постоянная готовность его совершенствовать; дело как смысл жизни личности;

- *аутентичность личности.* Искреннее и открытое поведение по отношению к себе и к другим; нежелание скрываться за условными масками и выступать перед другими, скрывая свои стремления, мнения и убеждения, свои индивидуальные особенности;

- *независимость в суждениях.* Способность личности высказывать свои суждения, не приспосабливаясь к мнениям других, нонконформизм (быть непохожим на других); полная самостоятельность в оценках;

- *уверенность в своих силах.* Основанная на опыте адекватная оценка своих сил и возможностей; выбор целей и задач, которые человек способен решать на высоком уровне качества; отсутствие неоправданной тревожности при выборе реализации целей;

- *инициативность и гибкость.* Способность самостоятельно ставить новые цели, а также изменять их при изменении условий деятельности, вести других за собой, быть оригинальным и непредвзятым при решении возникающих проблем;

- *критичность и высокая степень рефлексии.* Постоянное внимание к адекватности своих действий и поступков, нетерпимость к недостаткам и непродуманным решениям, умение учиться на ошибках, постоянный анализ и осмысление собственной деятельности, ее оснований и ценностного смысла;

- *детская восприимчивость и открытость по отношению к новому.* Сочетание зрелой мысли с детской свежестью восприятия, радость

познания нового, необычного, оригинального; неприятие всего косного и стереотипного.

Б. Карл Роджерс (1902–1988), известный американский психолог, ведущий представитель гуманистической психологии, рассматривал проблемы творчества в общем контексте психологии личности, обосновал внутренние условия созидательного творчества.

Условия, созидательного творчества (по К. Роджерсу):

- *открытость опыта*. Открытость означает отсутствие стереотипа и проницаемость границ понятий, убеждений, образов и гипотез. Она означает терпимость к неоднозначности там, где она есть. Она означает способность принимать массу противоречивой информации, не отвергая при этом всю ситуацию. Чем более индивид склонен к чувственному осознанию всех сторон своего опыта, тем в большей степени мы можем быть уверены, что его творчество будет созидательным для отдельного человека и общества;

- *внутренний источник оценивания*. Возможно, самое главное условие творчества состоит в том, что источник оценивания находится внутри индивида. Это не означает, что он пренебрегает мнением других или не желает их понять. Это просто означает, что основа оценивания – внутри него, в реакции его собственного организма и в его собственной оценке;

- *способность к необыкновенным сочетаниям элементов и понятий*. Эта способность предполагает спонтанную игру с идеями, оттенками, формами, отношениями – жонглирование элементами и составление из них невероятных сочетаний, выдвижение безумных гипотез, нахождение проблем в неизвестном, выражение нелепого, превращение одной формы в другую, невероятные превращения в одинаковое. Именно из этой спонтанной игры-исследования вырастает интуиция, творческое видение нового и существенного в жизни.

Выполните задания:

1. Какие из приведенных выше личностных качеств творческого человека, по А. Маслоу, вы считаете неактуальными? Какими личностными качествами вы дополнили бы этот перечень? Ответ обоснуйте.

2. Являются ли указанные условия созидательного творчества, по К. Роджерсу, необходимыми и достаточными условиями для творческой деятельности? Ответ обоснуйте на примерах.

3. Используя вышепредставленную информацию, определите условия и требования к жизнедеятельности ребенка в условиях семьи,

школы, которые бы содействовали развитию у него качеств творческой личности и творческих способностей.

4. Какими могут быть требования и рекомендации к деятельности руководителя научно-исследовательского проекта или творческого коллектива по выполнению инновационного задания в сфере вашей будущей профессии (с учетом представленной выше информации по проблеме творчества)?

3. Упражнения и игры на развитие креативности.

Упражнение «Два случайных слова».

Возьмите в руки книгу, раскройте на любой странице и, не глядя, скройте пальцем. Выпишите первое выбранное слово. Повторите действие еще раз и выберите второе слово. Затем попробуйте найти нечто общее между этими двумя словами, сопоставляйте их, анализируйте, сравнивайте, ищите взаимосвязи. Придумайте историю, которая связывала бы два эти понятия, пусть даже самую невероятную.

Упражнение «Игра в ассоциации».

Посмотрите вокруг себя. За какой предмет зацепился ваш взгляд? Предположим, за телефон, что лежит на столе. Теперь возьмите бумагу и напишите 5 прилагательных, которые наиболее подходят к выбранному вами предмету. Далее напишите 5 прилагательных, которые к выбранному вами предмету абсолютно не подходят. Посидите и поразмышляйте.

Упражнение «Инструкции».

Возьмите любой предмет и постарайтесь придумать как можно больше способов его применения. Чем необычнее и интереснее они будут, тем лучше. Когда у вас будет готовый список, придумайте для одного из способов использования подробную инструкцию.

Метод «Мечтатель, реалист и критик» (Уолт Дисней).

Ролевая игра, при которой нужно решить конкретную проблему с трех разных позиций – мечтателя, реалиста и критика.

В первом случае вы входите в образ энтузиаста-воображалы и предлагаете самые несуразные идеи.

Во втором – становитесь прагматиком, составляете четко последовательный план действий по решению проблемы и обдумываете его несколько раз.

В третьем – рассуждаете как привереда, вычисляете критические моменты и находите ошибки в предложенном. Роли можно распределить между несколькими людьми или примерять каждую из них на себя.

Метод «Шесть шляп мышления» (Эдвард де Боно).

Человеческое мышление в процессе жизнедеятельности постепенно становится однобоким, приобретает стереотипы. Кроме того, мыслительные процессы связаны еще и с настроением самого человека, его эмоциями, интуицией.

Исходя из всего вышеперечисленного, Э. де Боно предложил 6 путей, способных нарушить привычное для мозга состояние мышления и принятия решений. Эти пути основываются на рассмотрении любой проблемы с разных ракурсов. При проведении игры необходимо придумать проблему и рассмотреть ее, «надевая» 6 шляп разного цвета.



Ученый – в белой шляпе – должен внимательно и беспристрастно проверить все факты.

Критик – в черной шляпе – должен отыскать недостатки.

Оптимист – в желтой шляпе – проанализировать преимущества.

Креативщик – в зеленой шляпе – должен прикинуть еще несколько идей.

Поэт – в красной шляпе – должен эмоционально отреагировать.

Руководитель – в синей шляпе – должен подытожить проделанную работу.

Автор методики советует избегать клише, чаще сомневаться, обобщать альтернативы и быть смелее в идеях.

Диагностика психологических качеств личности

Диагностика личностной креативности (Е. Е. Туник)

Шкалы: любознательность, воображение, сложность, склонность к риску.

Назначение теста.

Данная методика позволяет определить четыре особенности творческой личности: любознательность (Л), воображение (В), сложность (С) и склонность к риску (Р). Несмотря на ее адресованность юношескому возрасту, она не утрачивает своей прогностичности и для зрелого возраста.

Интерпретация теста.

Основные критериальные проявления исследуемых факторов:

- **любознательность.** Субъект с выраженной любознательностью чаще всего спрашивает всех и обо всем, ему нравится изучать устройство механических вещей, он постоянно ищет новые пути (способы) мышления, любит изучать новые вещи и идеи, ищет разные возможности решения задач, изучает книги, игры, карты, картины и т. д., чтобы познать как можно больше;

- **воображение.** Субъект с развитым воображением придумывает рассказы о местах, которые он никогда не видел; представляет, как другие будут решать проблему, которую он решает сам; мечтает о различных местах и вещах; любит думать о явлениях, с которыми не сталкивался; видит то, что изображено на картинах и рисунках, необычно, не так, как другие; часто испытывает удивление по поводу различных идей и событий;

- **сложность.** Субъект, ориентированный на познание сложных явлений, проявляет интерес к сложным вещам и идеям; любит ставить перед собой трудные задачи; любит изучать что-то без посторонней помощи; проявляет настойчивость, чтобы достичь своей цели; предлагает слишком сложные пути решения проблемы, чем это кажется необходимым; ему нравятся сложные задания;

- **склонность к риску.** Проявляется в том, что субъект отстаивает свои идеи, не обращая внимания на реакцию других; ставит перед собой высокие цели и пытается их осуществить; допускает для себя возможность ошибок и провалов; любит изучать новые вещи или идеи и не поддается чужому мнению; не слишком озабочен, когда одноклассники, учителя или родители выражают свое неодобрение; предпочитает иметь шанс рискнуть, чтобы узнать, что из этого получится.

Инструкция.

Это задание поможет Вам выяснить, насколько творческой личностью Вы себя считаете. Среди следующих коротких предложений Вы найдете такие, которые определенно подходят Вам лучше, чем другие. Их следует отметить знаком «Х» в колонке «В основном верно».

Некоторые предложения подходят Вам лишь частично, их следует пометить знаком «Х» в колонке «Отчасти верно». Другие утверждения не подойдут Вам совсем, их нужно отметить знаком «Х» в колонке «Нет». Те утверждения, относительно которых Вы не можете прийти к решению, нужно пометить знаком «Х» в колонке «Не могу решить».

Делайте пометки к каждому предложению и не задумывайтесь по-долгу. Здесь нет правильных или неправильных ответов. Отмечайте первое, что придет вам в голову, читая предложение. Это задание не ограничено во времени, но работайте как можно быстрее. Помните, что, давая ответы к каждому предложению, Вы должны отмечать то, что действительно чувствуете. Ставьте знак «Х» в ту колонку, которая более всего подходит Вам. На каждый вопрос выберите только один ответ.

Тест

1. Если я не знаю правильного ответа, то попытаюсь догадаться о нем.
2. Я люблю рассматривать предмет тщательно и подробно, чтобы обнаружить детали, которых не видел раньше.
3. Обычно я задаю вопросы, если чего-нибудь не знаю.
4. Мне не нравится планировать дела заранее.
5. Перед тем как играть в новую игру, я должен убедиться, что смогу выиграть.
6. Мне нравится представлять себе то, что мне нужно будет узнать или сделать.
7. Если что-то не удается с первого раза, я буду работать до тех пор, пока не сделаю это.
8. Я никогда не выберу игру, с которой другие незнакомы.
9. Лучше я буду делать все как обычно, чем искать новые способы.
10. Я люблю выяснить, так ли все на самом деле.
11. Мне нравится заниматься чем-то новым.
12. Я люблю заводить новых друзей.
13. Мне нравится думать о том, чего со мной никогда не случалось.

14. Обычно я не трачу время на мечты о том, что когда-нибудь стану известным артистом, музыкантом, поэтом.

15. Некоторые мои идеи так захватывают меня, что я забываю обо всем на свете.

16. Мне больше понравилось бы жить и работать на космической станции, чем здесь, на Земле.

17. Я нервничаю, если не знаю, что произойдет дальше.

18. Я люблю то, что необычно.

19. Я часто пытаюсь представить то, о чем думают другие люди.

20. Мне нравятся рассказы или телевизионные передачи о событиях, случившихся в прошлом.

21. Мне нравится обсуждать мои идеи в компании друзей.

22. Я обычно сохраняю спокойствие, когда делаю что-то не так или ошибаюсь.

23. Когда я вырасту, мне хотелось бы сделать или совершить что-то такое, что никому не удавалось до меня.

24. Я выбираю друзей, которые всегда делают все привычным способом.

25. Многие существующие правила меня обычно не устраивают.

26. Мне нравится решать даже такую проблему, которая не имеет правильного ответа.

27. Существует много вещей, с которыми мне хотелось бы поэкспериментировать.

28. Если я однажды нашел ответ на вопрос, я буду придерживаться его, а не искать другие ответы.

29. Я не люблю выступать перед группой.

30. Когда я читаю или смотрю телевизор, я представляю себя кем-либо из героев.

31. Я люблю представлять себе, как жили люди 200 лет назад.

32. Мне не нравится, когда мои друзья нерешительны.

33. Я люблю исследовать старые чемоданы и коробки, чтобы просто посмотреть, что в них может быть.

34. Мне хотелось бы, чтобы мои родители и руководители делали все как обычно и не менялись.

35. Я доверяю своим чувствам, предчувствиям.

36. Интересно предположить что-либо и проверить, прав ли я.

37. Интересно браться за головоломки и игры, в которых необходимо рассчитывать свои дальнейшие ходы.

38. Меня интересуют механизмы, любопытно посмотреть, что у них внутри и как они работают.

39. Моим лучшим друзьям не нравятся глупые идеи.
40. Я люблю выдумывать что-то новое, даже если это невозможно применить на практике.
41. Мне нравится, когда все вещи лежат на своих местах.
42. Мне было бы интересно искать ответы на вопросы, которые возникнут в будущем.
43. Я люблю браться за новое, чтобы посмотреть, что из этого выйдет.
44. Мне интереснее играть в любимые игры просто ради удовольствия, а не ради выигрыша.
45. Мне нравится размышлять о чем-то интересном, о том, что еще никому не приходило в голову.
46. Когда я вижу картину, на которой изображен кто-либо незнакомый, мне интересно узнать, кто это.
47. Я люблю листать книги и журналы для того, чтобы просто посмотреть, что в них.
48. Я думаю, что на большинство вопросов существует один правильный ответ.
49. Я люблю задавать вопросы о таких вещах, о которых другие люди не задумываются.
50. У меня есть много интересных дел как на работе (в учебном заведении), так и дома.

Обработка данных теста.

При оценке данных опросника используются четыре фактора, тесно коррелирующие с творческими проявлениями личности. Они включают Любознательность (Л), Воображение (В), Сложность (С) и Склонность к риску (Р). Мы получаем четыре «сырых» показателя по каждому фактору, а также общий суммарный показатель.

При обработке данных используется либо шаблон, который можно накладывать на лист ответов теста, либо сопоставление ответов испытуемого с ключом в обычной форме.

Ключ к тесту.

Склонность к риску (ответы, оцениваемые в 2 балла):

- положительные ответы: 1, 21, 25, 35, 36, 43, 44;
- отрицательные ответы: 5, 8, 22, 29, 32, 34;
- все ответы «может быть» на данные вопросы оцениваются в 1 балл;
- все ответы «не знаю» на данные вопросы оцениваются в -1 балл и вычитаются из общей суммы.

Любознательность (ответы, оцениваемые в 2 балла):

- положительные ответы: 2, 3, 11, 12, 19, 27, 33, 37, 38, 47, 49;
- отрицательные ответы: 28;
- все ответы «может быть» оцениваются в +1 балл, а ответы «не знаю» – в –1 балл.

Сложность (ответы, оцениваемые в 2 балла):

- положительные ответы: 7, 15, 18, 26, 42, 50;
- отрицательные ответы: 4, 9, 10, 17, 24, 41, 48;
- все ответы в форме «может быть» оцениваются в +1 балл, а ответы «не знаю» – в –1 балл.

Воображение (ответы, оцениваемые в 2 балла):

- положительные ответы: 13, 16, 23, 30, 31, 40, 45, 46;
- отрицательные ответы: 14, 20, 39;
- все ответы «может быть» оцениваются в +1 балл, а ответы «не знаю» – в –1 балл.

Интерпретация результатов теста.

В данном случае определение каждого из четырех факторов креативности личности осуществляется на основе положительных и отрицательных ответов, оцениваемых в 2 балла; частично совпадающих с ключом (в форме «может быть»), оцениваемых в 1 балл, и ответов «не знаю», оцениваемых в –1 балл.

Использование этой оценочной шкалы дает право «наказать» недостаточно творческую, нерешительную личность.

Этот опросник разработан для того, чтобы оценить, в какой степени способными на риск (Р), любознательными (Л), обладающими воображением (В) и предпочитающими сложные идеи (С) считают себя испытуемые. Из 50 пунктов 12 утверждений относятся к любознательности, 12 – к воображению, 13 – к способности идти на риск, 13 – к фактору сложности.

Если все ответы совпадают с ключом, то суммарный «сырой» балл может быть равен 100, если не отмечены пункты «не знаю».

Если испытуемый дает все ответы в форме «может быть», то его «сырая» оценка может составить 50 баллов в случае отсутствия ответов «не знаю».

Конечная количественная выраженность того или иного фактора определяется путем суммирования всех ответов, совпадающих с ключом, и ответов «может быть» (+1) и вычитания из этой суммы всех ответов «не знаю» (–1 балл).

Чем выше «сырая» оценка человека, испытывающего позитивные чувства по отношению к себе, тем более творческой личностью, любо-

знательной, с воображением, способной пойти на риск и разобраться в сложных проблемах, он является; все вышеописанные личностные факторы тесно связаны с творческими способностями.

Могут быть получены оценки по каждому фактору теста в отдельности, а также суммарная оценка. Оценки по факторам и суммарная оценка лучше демонстрируют сильные (высокая «сырая» оценка) и слабые (низкая «сырая» оценка) стороны ребенка. Оценка отдельного фактора и суммарный «сырой» балл могут быть впоследствии переведены в стандартные баллы и отмечены на индивидуальном профиле учащегося.

Творческий потенциал

Тест выявляет умение принимать нестандартные решения в обычных ситуациях, что, конечно же, обусловлено определенной степенью одаренности, наличием творческого потенциала.

Инструкция.

Выберите один из предложенных вариантов поведения в данных ситуациях.

1. Считаете ли Вы, что окружающий Вас мир может быть улучшен?

- а) да;
- б) нет, он и так достаточно хорош;
- в) да, но только кое в чем.

2. Думаете ли Вы, что сами можете участвовать в значительных изменениях окружающего мира?

- а) да, в большинстве случаев;
- б) нет;
- в) да, в некоторых случаях.

3. Считаете ли Вы, что некоторые из Ваших идей принесли бы значительный прогресс в той сфере деятельности, в которой Вы работаете?

- а) да, наверняка;
- б) да, при благоприятных обстоятельствах;
- в) лишь в некоторой степени.

4. Считаете ли Вы, что в будущем будете играть столь важную роль, что сможете что-то принципиально изменить?

- а) да, наверняка;
- б) это маловероятно;
- в) возможно.

5. Когда Вы решаете предпринять какое-то действие, думаете ли Вы, что осуществите свое начинание?

- а) да;
- б) часто думаете, что не сумеете;
- в) да, часто.

6. Испытываете ли Вы желание заняться делом, которого абсолютно не знаете?

- а) да, неизвестное вас привлекает;
- б) неизвестное вас не привлекает;
- в) все зависит от характера этого дела.

7. Вам приходится заниматься незнакомым делом, испытываете ли Вы желание добиться в нем совершенства?

- а) да;
- б) удовлетворитесь тем, чего успели добиться;
- в) да, но если только вам это нравится.

8. Если дело, которое Вы не знаете, Вам нравится, хотите ли Вы знать о нем все?

- а) да;
- б) нет, вы хотите научиться только самому основному;
- в) нет, вы хотите только удовлетворить свое любопытство.

9. Когда Вы терпите неудачу, то:

- а) какое-то время упорствуете вопреки здравому смыслу;
- б) махнете рукой на эту затею, так как понимаете, что она нереальная;
- в) продолжаете делать свое дело, даже когда становится очевидно, что препятствия непреодолимые.

10. По-Вашему, профессию надо выбирать исходя из:

- а) своих возможностей, дальнейших перспектив для себя;
- б) стабильности, значимости, нужности профессии, потребности в ней;
- в) преимуществ, которые она обеспечит.

11. Путешествуя, могли бы Вы легко ориентироваться по маршруту, который уже прошли?

- а) да;
- б) нет, боитесь сбиться с пути;
- в) да, но только там, где местность вам понравилась и запомнилась.

12. Сразу же после какой-то беседы сможете ли Вы вспомнить все, что говорили?

- а) да, без труда;

- б) всего вспомнить не можете;
- в) запоминаете только то, что вас интересует.

13. Когда Вы слышите слово на незнакомом языке, то можете повторить его по слогам без ошибки, даже не зная его значения?

- а) да, без затруднений;
- б) да, если это слово легко запомнить;
- в) повторите, но не совсем правильно.

14. В свободное время Вы предпочитаете:

- а) оставаться наедине, поразмысльить;
- б) находиться в компании;
- в) вам безразлично, будете ли вы один или в компании.

15. Вы занимаетесь каким-либо делом, решаете прекратить это занятие только тогда, когда:

- а) дело закончено и кажется вам отлично выполненным;
- б) вы более-менее довольны;
- в) вам еще не все удалось сделать.

16. Когда Вы один:

- а) любите мечтать о каких-то, даже, может быть, абстрактных, вещах;
- б) любой ценой пытаетесь найти себе конкретное занятие;
- в) иногда любите помечтать, но о вещах, которые связаны с вашей работой.

17. Когда какая-то идея захватывает Вас, то Вы станете думать о ней:

- а) независимо от того, где и с кем вы находитесь;
- б) только наедине;
- в) только там, где будет не слишком шумно.

18. Когда Вы отстаиваете какую-то идею:

- а) можете отказаться от нее, если выслушаете убедительные аргументы оппонентов;
- б) останетесь при своем мнении, какие бы аргументы ни выслушали;
- в) измените свое мнение, если сопротивление окажется слишком сильным.

Ключ.

За ответ «а» – 3 очка; за ответ «б» – 1 очко; за ответ «в» – 2 очка.

Результат:

вопросы 1, 6, 7, 8 определяют границы вашей любознательности;
вопросы 2, 3, 4, 5 – веру в себя;

вопросы 9, 15 – постоянство;
вопрос 10 – амбициозность;
вопросы 12, 13 – слуховую память;
вопрос 11 – зрительную память;
вопрос 14 – ваше стремление быть независимым;
вопросы 16, 17 – способность абстрагироваться;
вопрос 18 – степень сосредоточенности.

Эти способности и составляют основные качества творческого потенциала.

Общая сумма набранных очков покажет уровень вашего творческого потенциала.

Тестовые задания для контроля знаний

1. Всякая деятельность человека, который создает нечто новое, все равно, будет ли это созданием какой-нибудь вещи внешнего мира, или построением ума, или выражением чувства, живущего в самом человеке, – это:

- а) образование;
- б) мотивация;
- в) творчество;
- г) развитие.

2. Какое определение описывает объективное понимание понятия «творчество»?

а) открытие нового для себя, обнаружение нестандартных способов решения педагогических задач, ранее открытых и описанных;
б) созидание новых оригинальных приемов или целостных подходов, меняющих привычный взгляд на явление, перестраивающих общественный опыт;

в) способность увидеть целое раньше, чем детали, способность к переносу функции одного предмета на другой;
г) наличие противоречия, проблемной ситуации или творческой задачи.

3. Какие характеристики являются ключевыми для творчества?

- а) осознанность и конгруэнтность;
- б) новизна и оригинальность;
- в) активность и самостоятельность;
- г) системность и научность.

4. Творческий потенциал личности – это:

- а) проявление ее врожденных качеств;

б) приобретенный в течение жизни стиль деятельности, направленный на поиск нестандартных, оригинальных решений;

в) свойственное от рождения проявление уникальности и неповторимости;

г) приобретенные знания и умения исполнительской (по образцам) работы.

5. *Врожденные анатомо-физиологические особенности, которые лежат в основе развития способностей, – это:*

а) эмоции;

б) мотивы;

в) аттракции;

г) задатки.

6. *Индивидуально-психологические особенности личности, которые являются условием выполнения той или иной продуктивной деятельности, – это:*

а) способности;

б) характер;

в) талант;

г) темперамент.

7. *Выдающиеся способности, присущие индивиду от рождения или под влиянием упражнений, развивающиеся до высокой степени и обеспечивающие человеку возможность наиболее успешно выполнять ту или иную деятельность, – это:*

а) гениальность;

б) талант;

в) способность;

г) одаренность.

8. *Метод обучения в форме проблемных вопросов с постановкой нестандартных ситуаций, решение усложненных задач с применением логики и противоречия в поиске ответа – это:*

а) модульное обучение;

б) проблемное обучение;

в) дистанционное обучение;

г) контекстное обучение.

9. *Какой из названных методов является эвристическим?*

а) деловая игра;

б) мозговой штурм;

в) конспект;

г) диктант.

10. Укажите метод, который целесообразно применять для сбора дополнительной информации в условиях проблемной ситуации или упорядочения имеющейся информации в самом процессе решения творческой задачи:

- а) метод эвристических вопросов;
- б) метод свободных ассоциаций;
- в) метод многомерных матриц;
- г) метод инверсии.

Тема 3. ЛИДЕРСТВО И СОТРУДНИЧЕСТВО В КОМАНДНОЙ РАБОТЕ

3.1. Личность и группа: взаимодействие и взаимовлияние

Вопросы для обсуждения

1. Личность и группа: социально-психологические феномены влияния.
2. Эффективная работа в командах. Постановка целей и мотивация, распределение ролей, контроль в командной работе.
3. Технологии продуктивного общения в ситуациях поликультурной среды, сетевого взаимодействия и др.
4. Манипулятивное общение и способы противодействия манипуляциям.

Темы для рефератов

1. Средства общения и их использование.
2. Социально-психологические характеристики коллектива и психологический климат.
3. Манипуляции в деловом общении, способы защиты от манипуляций.

Задания и упражнения

1. Представьте, что вы назначены руководителем в организацию, где социально-психологический климат неблагоприятный (группа разобщена, люди не удовлетворены взаимоотношениями в ней). Каким образом его можно оптимизировать?

2. Познакомьтесь с ситуацией, выберите и обоснуйте свой вариант ответа. Вам предлагается выбрать себе заместителя. Кандидаты отличаются друг от друга следующими особенностями взаимоотношений с вышестоящим начальником:

а) первый быстро соглашается с мнением или распоряжением начальника, стремится четко, безоговорочно и в установленные сроки выполнять все его задания;

б) второй может быстро соглашаться с мнением начальника, заинтересованно и ответственно выполнять все его распоряжения и задания, но только в том случае, если начальник авторитетен для него;

в) третий обладает богатым профессиональным опытом и знаниями, хороший специалист, умелый организатор, но бывает неуживчив, труден в контакте;

г) четвертый очень опытный и грамотный специалист, но всегда стремится к самостоятельности и независимости в работе, не любит, когда ему мешают.

Какую кандидатуру вы выберете? Свой ответ аргументируйте.

3. Вспомните примеры манипуляций, с которыми, возможно, вам пришлось столкнуться раньше. Удалось ли вам избежать участия жертвы манипулирования? Если да, то как? Если нет, то что вы предполагаете предпринять, чтобы не стать жертвой манипуляции? Как противостоять манипуляциям в общении?

4. При помощи приемов манипулятивного общения решите следующую проблему: вам необходимо попасть на киносеанс, а вы забыли билет. Найдите подход к билетерше, если это:

а) молодая симпатичная девушка;

б) женщина средних лет, которая стремится выглядеть моложе;

в) сурового вида пожилая женщина;

г) пожилой мужчина интеллигентного вида.

5. Прочитайте ситуацию. Объясните, какая применялась техника защиты от манипуляций.

Екатерина – маркетолог на шоколадной фабрике и один из самых занятых сотрудников. Лена – менеджер по продажам и по совместительству классический манипулятор. Она приходит к Екатерине с предложением пойти после рабочего дня в фитнес-клуб, так как обещала тренеру найти еще человека для занятий. Екатерина не любит фитнес, к тому же у нее полно работы.

Лена: Ты обязательно должна пойти с нами.

Катя: Спасибо, у меня другие планы.

Лена (критически глядя на Катину фигуру): Но ведь тебе это необходимо! Ты совсем не думаешь о своем здоровье!

Катя: Спасибо, что беспокоишься обо мне. Но на фитнес я не пойду.

Лена: Не будешь заниматься спортом – начнутся проблемы в работе. Как ты можешь отказываться от фитнеса, это даже несовременно!

Катя: Да, несовременно. Но я не пойду в клуб, спасибо, что предложила.

Лена: Ну ладно, как знаешь.

В данном случае Катя, что называется, убивает двух зайцев: избегает конфликта, но не позволяет навязать себе ненужное мероприятие.

6. Что такое вербальный имидж? Назовите и охарактеризуйте техники формирования вербального имиджа. Как на имидж делового человека влияет манера представляться и выступать?

Деловая игра «Создание фирмы»

Цель: обобщение полученных знаний, отработка коммуникативных навыков и навыков работы в команде.

На первом этапе деловой игры группа разделяется на 2–3 команды. Каждая команда должна:

- 1) придумать название организации;
- 2) сформулировать миссию фирмы;
- 3) охарактеризовать продукцию фирмы (товар или услугу);
- 4) описать конкурентные преимущества фирмы;
- 5) продемонстрировать рекламу своей продукции;
- 6) описать особенности внутренней среды организации – ее оргструктуру, стиль руководства, корпоративную культуру;
- 7) оценить эффективность действующей стратегии фирмы;
- 8) определить сильные и слабые стороны компании, возможности и угрозы для нее;
- 9) оценить конкурентоспособность фирмы;
- 10) определить возможные стратегические проблемы и перспективы компании.

Завершающий этап игры – дебаты. На этом этапе каждой из команд задаются вопросы. Игроки команд обстоятельно отвечают на все вопросы. Перед началом игры выбираются эксперты, которые проводят обстоятельный анализ каждого пункта и объясняют свое решение.

Диагностика психологических качеств личности

Тест «Умеете ли Вы влиять на других людей»

Есть ли у вас способность влиять на других людей, можете ли вы повести их за собой или вам надо тщательно развивать эту способность? В поисках этого ответа вам поможет предлагаемый далее тест.

Ответьте «да» или «нет» на следующие вопросы:

1. Способны ли Вы представить себя в роли актера или политического деятеля?
2. Раздражают ли Вас люди, одевающиеся и ведущие себя экстравагантно?
3. Способны ли Вы разговаривать с другим человеком на тему самых интимных переживаний?
4. Быстро ли Вы реагируете, когда замечаете малейшие признаки неуважительного отношения?
5. Портится ли у Вас настроение, когда кто-то добивается успеха в той области, которую Вы считаете для себя самой важной?
6. Любите ли Вы делать что-то очень трудное, чтобы продемонстрировать окружающим свои незаурядные возможности?
7. Могли бы Вы пожертвовать всем, чтобы добиться действительно выдающегося результата?
8. Стремитесь ли Вы к тому, чтобы круг Ваших друзей был неизменным?
9. Любите ли Вы вести размеренный образ жизни?
10. Любите ли Вы менять обстановку у себя дома или переставлять мебель?
11. Любите ли Вы пробовать новые способы решения старых задач?
12. Любите ли Вы дразнить слишком самоуверенных и заносчивых людей?
13. Любите ли Вы доказывать, что Ваш начальник (или кто-то весьма авторитетный) в чем-то не прав?

Обработка и интерпретация результатов теста

Ответ	Номера вопросов												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Да	5	0	5	5	5	5	5	0	0	5	5	5	5
Нет	0	5	0	0	0	0	0	5	5	0	0	0	0

35–65 баллов. Вы человек, который обладает великолепными задатками, чтобы эффективно влиять на других, менять их модели поведения, учить, управлять, наставлять на путь истинный. Вы убеждены, что человек не должен замыкаться в себе, избегать людей, держаться на обочине, думать только о себе, наоборот, он должен делать что-то для других, руководить ими, указывать на допущенные ошибки, учить, чтобы они лучше чувствовали себя в окружающей действительности. Вы наделены даром убеждать людей в своей правоте. Однако Вам следует быть очень осторожным, чтобы Ваша позиция не стала чрезмерно агрессивной. В этом случае Вы легко можете превратиться в фанатика или тирана.

Менее 35 баллов. Увы, хотя Вы часто бываете правы, убедить в этом окружающих Вам удается далеко не всегда. Вы считаете, что Ваша жизнь и жизнь окружающих должны быть подчинены строгой дисциплине, здравому рассудку и хорошим манерам, а ход ее должен быть вполне предсказуем. Вы не любите ничего делать через силу. При этом Вы часто бываете слишком сдержаны, не только не достигая из-за этого желанной цели, но и часто оказываясь неправильно понятым.

Тест «Насколько Вы подвержены чужому влиянию»

Ответьте «да» или «нет» на следующие вопросы:

1. Когда Вам хочется сказать что-то неприятное, задумываетесь ли Вы над тем, что можете обидеть собеседника?
2. Когда Вы опаздываете (на занятия, на работу), стараетесь ли Вы войти так тихо, чтобы Вас не заметили?
3. Просите ли Вы товарища сделать за Вас то, что Вы боитесь сделать сами?
4. В хоккее, футболе, настольных играх считаете ли Вы, что лучше честно проиграть, чем нечестно победить?
5. Когда Вы пытаетесь над кем-нибудь подшутить, сразу ли человек понимает, чьих это рук дело?
6. Можете ли Вы сказать заведомо неправду, чтобы спровоцировать человека на откровенность?
7. Умели ли Вы списывать у соседа так, чтобы он ничего не заметил?
8. Всегда ли Вы находит способ, чтобы получить то, чего Вам очень хочется?
9. Умеете ли Вы схитрить так, чтобы никто не заметил?

Обработка и интерпретация результатов теста.

Поставьте себе один балл за положительные ответы на вопросы 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9 и отрицательные ответы на вопросы 1, 4.

Более 6 баллов. Вы обладаете огромным запасом хитрости. Нет ничего, чего бы Вы не могли добиться. Вас не проведешь! Но хитрость и недоверчивость часто ведут к неискренности и доле неоправданного недоверия в общении с людьми. Наверное, можно иногда быть чуть-чуть более открытым.

3–6 баллов. Вы, безусловно, умны, обмануть Вас нелегко. Вы не любите говорить неправду, что хорошо. Откровенность сближает людей.

Менее 3 баллов. Вы, к сожалению, весьма наивны, и Вас очень легко ввести в заблуждение. Наверное, Вы часто бываете рассеянны и этим даете повод для шуток своим знакомым.

3.2. Роль и психологические функции руководителя в системе управления

Вопросы для обсуждения

1. Руководство и лидерство. Развитие лидерских качеств.
2. Организация проектной деятельности и управление коллективными проектами.
3. Конфликты в организации. Стратегии поведения в конфликте.

Темы для рефератов

1. Учет психологических особенностей темперамента сотрудников в деятельности руководителя коллектива.
2. Гендерные особенности стилей управления.
3. Проблема управления в сельскохозяйственных организациях.

Темы эссе

1. Портрет идеального руководителя.
2. Каким руководителем я бы хотел стать.

Задания и упражнения

1. Дайте рекомендации, как превратить группу в коллектив, если:
– вы новый руководитель группы и пока не знаете сотрудников;

– вы работали в этой группе в качестве рядового сотрудника и сейчас стали ее руководителем.

2. Вам нужно создать сплоченную команду из случайных сотрудников. Вы можете начать с подбора персонала. Какими установками вы будете руководствоваться при подборе? Каким образом будете учитывать индивидуальные особенности людей и особенности командной деятельности? Наметьте план мероприятий по созданию и сплочению команды.

3. Подумайте и ответьте на вопрос: В трудовой коллектив, где имеется конфликт между двумя группировками по поводу внедрения новшеств, пришел новый руководитель, приглашенный со стороны. Каким образом, по вашему мнению, ему лучше действовать, чтобы нормализовать психологический климат в коллективе?

А. Прежде всего установить деловой контакт со сторонниками нового, не принимая всерьез доводы сторонников старого порядка, вести работу по внедрению новшеств, воздействуя на противников силой своего примера и примера других.

Б. Прежде всего попытаться разубедить и привлечь на свою сторону сторонников прежнего стиля работы, противников перемен, воздействовать на них убеждением в процессе дискуссии.

В. Прежде всего выбрать актив, поручить ему разобраться и предложить меры по нормализации обстановки в коллективе; опираться на актив, поддержку администрации и общественных организаций.

Г. Изучить перспективы развития коллектива и улучшения качества выпускаемой продукции, поставить перед коллективом новые задачи совместной трудовой деятельности, опираться на лучшие достижения и трудовые традиции коллектива, не противопоставлять новое старому.

4. Выберите вариант ответа. Аргументируйте свой выбор. Однажды вы оказались участником дискуссии нескольких руководителей производства о том, как лучше обращаться с подчиненными. Одна из точек зрения вам понравилась больше всего. Какая?

А. Первый: «Чтобы подчиненный хорошо работал, нужно подходить к нему индивидуально, учитывать особенности его личности».

Б. Второй: «Все это мелочи. Главное в оценке людей – это их деловые качества, исполнительность. Каждый должен делать то, что ему положено».

В. Третий: «Я считаю, что успеха в руководстве можно добиться лишь в том случае, если подчиненные доверяют своему руководителю, уважают его».

Г. Четвертый: «Это правильно, но все же лучшими стимулами в работе являются четкий приказ, приличная зарплата, заслуженная премия».

5. Назовите не менее трех лидеров, которые вам известны. Оцените их как лидеров, выбрав оценку «хорошо» – «удовлетворительно» – «плохо». Назовите три основные черты каждого из них. Выберите из них те, которые повлияли на ваши взгляды.

6. Выполните упражнение «Визитная карточка». Нарисуйте на листе бумаги визитную карточку руководителя (предприятия, организации), затем обменяйтесь карточками и дайте характеристику руководителю по карточке.

7. Проанализируйте конфликтную ситуацию.

Вспомните конфликтную ситуацию на улице, в общественном транспорте, в учреждениях сферы обслуживания и т. п., свидетелем которой вы были, и проанализируйте ее, ответив на следующие вопросы:

- 1) По какой формуле шло развитие конфликта?
- 2) Кто был инициатором конфликта и какой конфликтоген он применил первым?
- 3) Как ответил на конфликтоген второй участник конфликта?
- 4) Можно ли было избежать этого конфликта и каким образом?

8. Определите, о каких стратегиях поведения в конфликте идет речь в пословицах:

- Худой мир лучше доброй ссоры.
- Рука руку моет.
- Ум хорошо, а два лучше.
- Кто сильнее, тот и прав.
- Ни у кого нет полного ответа, но у каждого есть, что добавить.
- Кто спорит, тот гроша не стоит.
- Из двух спорящих умнее тот, кто замолчит.
- Ищи кротости, чтоб не дойти до пропасти.
- Вынеси заботы на свет и с другими держи совет.
- Слово «победа» четко написано только на спинах врагов.
- Лучше синица в руках, чем журавль в небе.
- С паршивой овцы хоть шерсти клок.
- Надейся на лучшее, но приготовься к худшему.
- Уступишь в малом – выиграешь в большом.
- Только тот, кто откажется от монополии на истину, может извлечь пользу из истины, которой обладает другой.

Диагностика психологических качеств личности

Тест «Способны ли Вы быть лидером»

Каждый из вас стремится к достижению наивысшего результата в избранной области, желает получить признание окружающих, занять лидерскую позицию. Ваши общие возможности стать лидером позволяют выявить тест на лидерские качества. Выберите один вариант ответа.

Вопросы:

1. *Что для Вас важнее в игре?*
а) победа; б) развлечение.
 2. *Что Вы предпочитаете в общем разговоре?*
а) проявлять инициативу, предлагать что-либо;
б) слушать и критиковать то, что предлагают другие.
 3. *Способны ли Вы выдерживать критику, не ввязываясь в частные споры, не оправдываясь?*
а) да; б) нет.
 4. *Нравится ли Вам, когда Вас хвалят прилюдно?*
а) да; б) нет.
 5. *Отстаиваете ли Вы свое мнение, если обстоятельства (мнение большинства) против Вас?*
а) да; б) нет.
 6. *В компании, в общем деле Вы всегда выступаете заводилой, придумываете что-либо такое, что интересно другим?*
а) да; б) нет.
 7. *Умеете ли Вы скрывать свое настроение от окружающих?*
а) да; б) нет.
 8. *Всегда ли Вы немедленно и безропотно делаете то, что Вам говорят старшие?*
а) да; б) нет.
 9. *Удается ли Вам в разговоре, дискуссии убедить, привлечь на свою сторону тех, кто раньше был с Вами не согласен?*
а) да; б) нет.
 10. *Нравится ли Вам учить (поучать, воспитывать) других?*
а) да; б) нет.
- Интерпретация результатов теста.** Если на все вопросы Вы выбрали пункт «а», то Вы – действующий лидер. Ответы «б» свидетельствуют о наличии качеств, препятствующих лидерской позиции; их необходимо корректировать.

Тест «Решительны ли Вы?»

Нерешительность приводит порой к весьма серьезным проблемам. Итак, решительны ли вы? Из предложенных вариантов ответов выберите один.

Вопросы:

1. Что, по-Вашему, движет человеком в жизни прежде всего?

- а) любопытство;
- б) желания;
- в) необходимость.

2. Как Вы думаете, почему люди переходят с одной работы на другую?

- г) их увольняют;
- д) уходят из-за большей зарплаты;
- е) другая работа им больше по душе.

3. Когда у Вас происходят неприятности:

- а) Вы откладываете их решение до последнего;
- б) у Вас есть потребность проанализировать, насколько виноваты Вы сами;

в) Вы не хотите даже и думать о том, что случилось.

4. Вы не успели вовремя сделать какую-то работу и:

- г) с боязнью ждете, когда Вас спросят о результатах;
- д) основательно подготавливаетесь к объяснению;
- е) заявляете о своей неудаче еще до того, как это станет известно.

5. Когда Вы достигаете какой-то поставленной цели, то встречаете известие об этом:

- а) по-разному, в зависимости от цели, но не так бурно;
 - б) с бурными положительными эмоциями;
 - в) с чувством облегчения.
- 6. Что бы Вы рекомендовали очень стеснительному человеку?*
- г) избегать ситуаций, требующих риска;
 - д) познакомиться с людьми другого склада, не страдающими застенчивостью;
 - е) избавиться от этого, обратившись к помощи психолога.

7. Как Вы поступите в конфликтной ситуации?

- а) напишете письмо;
- б) поговорите с тем, с кем вступили в конфликт;
- в) попробуете разрешить конфликт через посредника.

8. Какого рода страх возникает у Вас, когда Вы ошибаетесь?

- г) боязнь наказания;

д) страх того, что ошибка может изменить тот порядок, к которому Вы привыкли;

е) боязнь потерять престиж.

9. Когда Вы с кем-то разговариваете, то:

а) время от времени отводите взгляд;

б) смотрите прямо в глаза собеседнику;

в) отводите взгляд, даже когда к Вам обращаются.

10. Когда Вы ведете важный разговор, то:

г) Вы повторяйтесь, волнуетесь, Ваш голос начинает Вас подводить;

д) Вы то и дело вставляете ничего не значащие слова;

е) тон разговора обычно остается спокойным.

Обработка и интерпретация результатов теста.

Если почти все Ваши ответы состоят из вариантов «а» и «д», то Вы не особенно решительный человек, но Вас нельзя назвать и нерешительным. Вы действуете не всегда достаточно активно и быстро, но только потому, что считаете: дело того не стоит. Когда Вы читаете книги, смотрите фильмы о смелых, отчаянных людях, то часто хотели бы быть на их месте.

Если Вы выбрали главным образом варианты «б» и «е», то Вы, безусловно, решительный человек. Вы слишком часто пренебрегаете вещами, которые считаете мелкими, незначительными. Но, несмотря на это, Вас ценят как самостоятельную и интересную личность.

Если все Ваши ответы относятся к вариантам «в» и «г», то Вы боитесь не только принимать решения, но даже обдумывать их, страшась приближающихся событий... Ваше психологическое состояние нельзя назвать стабильным, благополучным. Часто Вы, скорее, ожидаете критики Ваших действий, чем похвалы...

Есть ли у Вас другие варианты ответов? Если нет, то у Вас есть проблемы не только с самим собой, но и с окружающими.

Тест «Лидер во мне»

Способны ли вы стать инициатором перспективных начинаний и повести за собой увлеченных последователей? Ответьте на вопросы данного теста. Возможны три варианта ответов: «да», «нет», «не знаю».

Вопросы:

1. Если некое авторитетное лицо публично высказывает мнение, которое я считаю неверным, я постараюсь, чтобы присутствующие выслушали и мою точку зрения.

2. В детстве меня частенько называли непослушным ребенком.
3. Убежден, что окружающий мир может быть улучшен.
4. Не люблю, когда друзья и родные пытаются меня опекать, досаждают советами.
5. В ситуациях, требующих серьезного решения, я не склонен к долгим колебаниям.
6. По-моему, большинство общественно-политических проблем возникает из-за недостаточной твердости ответственных руководителей.
7. Я не смущаюсь, если мне приходится кого-то упрекать.
8. Если с каким-то делом невозможно справиться одному, то для его выполнения мне нужны помощники, а не советчики.
9. В спорах всегда стараюсь оставить за собой последнее слово.
10. Считаю, что никакой прогресс немыслим без стремления людей к превосходству над другими.
11. Часто мне приходится брать на себя ответственность, потому что другие недостаточно решительны.
12. Не верю в абсолютное равноправие в супружеских отношениях, в своей семье предпочитаю быть главой.
13. Когда в гостях никто не решается взять с блюда последний кусок торта, я спокойно могу это сделать.
14. Люблю быть в центре внимания.
15. В своей карьере готов смириться с ролью подчиненного только как с временной.

Обработка и интерпретация результатов теста.

За каждый ответ «да» засчитывается 10 баллов, «не знаю», «не уверен» – 5 баллов. Отрицательные ответы – 0 баллов.

Свыше 100 баллов. Вам не занимать инициативы и уверенности в себе. Похоже, сама природа уготовила Вам роль вожака, снабдив для этого необходимыми качествами – смелостью, целеустремленностью, твердой волей. Однако у этих достоинств бывает оборотная сторона – завышенная самооценка, бесцеремонность, неумение считаться с чужими интересами. Вы сумеете добиться немалых успехов, если будете помнить: люди охотно идут за лидерами, но недолюбливают диктаторов.

50–100 баллов. Вы обладаете исключительно ценным качеством – умением принимать роль ведущего или ведомого в зависимости от обстоятельств. Уважение к авторитету не мешает Вам иметь собственную точку зрения. Для Вас найдется место в любом коллективе. Остается только выбрать такое место, которое бы Вас устраивало.

Менее 50 баллов. По своей натуре Вы более склонны принимать роль исполнителя и подчиненного. Вас тяготит личная ответственность, и Вы скорее предпочтете следовать директивам. А может быть, Вы способны на большее? Чтобы добиться успеха, почаще вспоминайте мудрый афоризм: «Два сорта людей никогда ничего не добываются: те, кто не умеет выполнять указания, и те, кто умеет только выполнять указания».

Методика самооценки управленческих способностей

Дайте утвердительный или отрицательный («да» или «нет») ответ на следующие вопросы:

1. Охотно ли Вы беретесь за управленческие задачи, не имеющие типовых схем решения?
2. Трудно ли Вам было отказаться от тех приемов управления, которыми Вы пользовались, работая на более низкой должности?
3. Долго ли Вы оказывали предпочтение ранее возглавлявшемуся Вами подразделению, уйдя на повышение?
4. Стремитесь ли Вы к тому, чтобы выработать универсальный стиль управления, подходящий для большинства ситуаций?
5. Умеете ли Вы (в основном безошибочно) дать целостную оценку своим подчиненным (руководителям более низкого ранга), квалифицировав их как сильных или слабых руководителей?
6. Легко ли Вам выйти за рамки личных симпатий и антипатий в кадровых назначениях?
7. Считаете ли Вы, что универсального стиля управления нет и нужно уметь сочетать различные стили в зависимости от специфики управленческих ситуаций?
8. Считаете ли Вы, что Вам легче избежать конфликта с вышестоящим руководством, чем с подчиненными?
9. Хочется ли Вам сломать стереотипы управления, сложившиеся в возглавляемом Вами подразделении?
10. Часто ли оказывается верным Ваше первое интуитивное впечатление о качествах человека как руководителя?
11. Часто ли Вам приходится объяснять неудачи в управлении объективными неблагоприятными факторами (дефицитом жилья, перебоями в материально-техническом снабжении и др.)?
12. Часто ли Вы ощущаете, что для эффективной работы Вам не хватает времени?

13. Считаете ли Вы, что если бы имели возможность чаще бывать на объектах, то эффективность Вашего руководства значительно повысилась бы?

14. Предоставляете ли Вы подчиненным Вам сильным руководителям значительно больше полномочий и самостоятельности в решении вопросов, чем слабым, хотя и те и другие имеют один и тот же должностной статус?

Обработка и интерпретация результатов теста.

Ответы «да» на вопросы 1, 6, 7, 9, 10 оцениваются в один балл, на вопросы 5, 14 – в два балла. Ответы «нет» на вопросы 2, 3, 12 оцениваются в один балл, на вопросы 4, 8, 11, 13 – в два балла. Все остальные ответы оцениваются как ноль баллов. Максимально возможное количество баллов – 20.

От 0 до 5 баллов. По складу Вы больше специалист, чем руководитель, и если представится возможность перейти на такую должность, как, например, главный специалист, главный инженер и другие – не стоит колебаться.

От 6 до 10 баллов. Нельзя сказать, что Вы сильный линейный руководитель, но если в возглавляемом Вами коллективе дела идут не плохо, то лучше не предпринимать коренных реорганизаций. Не нужно также соглашаться переходить в другой коллектив. Вам следует больше прислушиваться к мнению вышестоящих руководителей и к мнению коллектива, больше внимания уделять кадровым и перспективным вопросам, шире использовать коллективные формы принятия решений, стремиться создать и упрочить традиции в коллективе.

От 11 до 15 баллов. Вы относитесь к типу руководителя-организатора, умеете сконцентрировать силы на наиболее важных проблемах. К ним Вы причисляете проблему эффективного подбора и расстановки кадров, проблему разработки и согласования оптимального (реально выполняемого) задания, проблему материально-технического снабжения. Ваша сила в том, что Вы никогда не идете на поводу у текущих дел, отделяете главное от второстепенного, умеете во чтобы то ни стало добиваться решения принципиальных проблем, не останавливаетесь перед взысканиями. Дела в возглавляемом Вами подразделении, как правило, идут успешно. Вам можно дать один совет: не запускайте текущие дела. Перепоручая их заместителям и помощникам, время от времени контролируйте исполнение.

От 16 до 20 баллов. Вы можете вывести из прорыва подразделение, но Вам трудно работать в «текучке». Вы ищете острые ситуации,

стремитесь к перестройкам и преобразованиям, ориентированы на деловую карьеру. Обладая необходимыми управленческими способностями, Вы не всегда успешно адаптируетесь, так как Вам мешает излишняя категоричность в оценках и суждениях, а также, возможно, излишняя резкость в отношениях с вышестоящими руководителями.

Тест на определение конфликтности личности

Пройдите тест на выявление вашей конфликтности. Ответьте на предложенные вопросы, выбрав один вариант ответа.

1. Представьте, что в общественном транспорте или на рынке начинается спор. Вы:

- а) не вмешиваетесь – 4;
 - б) вмешаетесь и встанете на сторону того, кто, по Вашему мнению, прав – 2;
 - в) не пройдете мимо и будете скандалить до победного конца – 0.
- 2. Когда Вы присутствуете на каком-либо собрании, Вы:*
- а) никогда не лезете с предложениями и критикой – 4;
 - б) иногда выступаете по какому-либо поводу – 2;
 - в) постоянно критикуете и выступаете – 0.

3. Ваш начальник предлагает некий план проведения реформ или работы, который Вам кажется совершенно никчемным и бездарно составленным. Вы:

- а) предложите свой план только в том случае, если будете уверены, что вас поддержат остальные – 4;
- б) изо всех сил будете проталкивать свой план, отстаивая свое мнение – 2;
- в) не полезете с предложениями, памятую о том, что инициатива наказуема – 0.

4. Любите ли Вы спорить, дискутировать?

- а) только с близкими друзьями – 4;
 - б) в общем-то нет, но если вопрос важный и серьезный, то почему бы и нет – 2;
 - в) обожаете это дело, спорите со всеми и по любому поводу – 0.
- 5. Вы стоите в очереди, а кто-то назойливо лезет вперед Вас, Вы:*
- а) отталкиваете нахала и пролезаете вперед него – 4;
 - б) злитесь, но не показываете этого – 2;
 - в) кидаетесь на него чуть ли не с кулаками – 0.

6. Если от Вашего мнения зависит судьба чьего-либо плана, а заодно и судьба самого сотрудника, предложившего этот план, Вы:

а) постараетесь максимально объективно высказаться о проекте, указать как на достоинства, так и на недостатки – 4;

б) отметите только достоинства, намекнув, что неплохо бы кое-что доработать – 2;

в) раскритикуете вовсю, чтоб в следующий раз неповадно было – 0.

7. Ваш супруг (супруга) постоянно пылит Вас за излишнюю расточительность, а сам(а) тем временем тратит Вами же заработанные денежки, причем не на самые нужные вещи. Вы:

а) порадуетесь вместе с ним(ей) – 4;

б) насколько это возможно раскритикуете покупку – 2;

в) не устаете скандалить по этому поводу – 0.

8. Мальчишка лет десяти «стреляет» у Вас сигарету. Вы:

а) даете, дескать, «пусть их родители беспокоятся о них» – 4;

б) нравоучительно произносите что-нибудь типа «как тебе не стыдно, ты еще маленький» – 2;

в) с негодованием обращаетесь к окружающим, кричите и ругаетесь, что за ребенком никто не следит – 0.

9. Продавец обсчитал Вас, Вы:

а) злобно забираете сумку с продуктами и, хлопнув дверью, уходите, бормоча под нос что-то типа «черт-те что, а не магазин!» – 4;

б) настоите на том, чтобы он еще раз пересчитал сумму – 2;

в) вот тут уж Вы развернетесь, поорете и помашете кулаками вдоволь – 0.

10. Администратор (гостиницы, дома отдыха), вместо того чтобы выполнять свою работу, занимается посторонними делами, Вы:

а) будете молчать, все равно Ваши претензии вряд ли что изменят – 4;

б) начнете жаловаться на него куда только возможно, надо же отомстить – 2;

в) срываете зло на уборщицах и официантках – 0.

11. Вы спорите с ребенком и в конце концов понимаете, что он прав. Вы:

а) до конца будете настаивать на своем мнении – 4;

б) признаете, что были не правы – 2;

в) в целях сохранения авторитета ни за что не признаете свою неправоту – 0.

Обработка и интерпретация результатов теста.

Подсчитайте общее количество баллов, которое Вы набрали.

От 30 до 40 баллов. Вы более или менее тактичный человек.

К конфликтам относитесь отрицательно, каждый раз, когда это возможно, стараетесь избежать их. Умеете находить компромисс. Но все же когда Ваши друзья или коллеги нуждаются в Вашей помощи, выраженной в критике, не всегда можете ее оказать. Не кажется ли Вам, что стоит быть несколько более прямолинейным?

От 15 до 29 баллов. Вы достаточно конфликтная личность. Но тем не менее в коллективе Вы все же пользуетесь уважением. Иногда Вы высказываете свое мнение, не принимая в расчет то, что это может кого-то обидеть или задеть.

Менее 14 баллов. Вы – жуткий спорщик и чрезвычайно конфликтная личность. Вас хлебом не корми, дай поспорить и поскандалить! Вы постоянно спорите с кем-нибудь, причем каждый раз пытаетесь навязать свое мнение, независимо от того, правы ли Вы. Вам даже льстит то, что Вас в глаза называют скандалистом. Вероятно, стоит задуматься о том, нет ли у Вас комплекса неполноценности.

Тестовые задания для контроля знаний

1. Конфликт – это:

- а) столкновение противоположных интересов, взглядов, стремлений, серьезное разногласие, острый спор;
- б) принятие противоположностей друг друга в тех или иных свойствах и взаимодействиях;
- в) процесс формализации социальных отношений, переход от неформальных отношений и неорганизованной деятельности к созданию организационных структур с иерархией власти.

2. Состояние внутренней структуры личности, характеризующееся противоборством ее элементов, – это:

- а) межличностный конфликт;
- б) внутриличностный конфликт;
- в) межгрупповой конфликт.

3. По силе воздействия конфликты бывают:

- а) затяжные, постоянные;
- б) сильные, слабые;
- в) деструктивные, конструктивные.

4. *Тип модели поведения личности в конфликтной ситуации, в ходе которой проявляется пассивность, склонность к уступкам в оценках и суждениях, непоследовательность, – это:*

- а) деструктивная модель поведения;
- б) продуктивная модель поведения;
- в) конформистская модель поведения.

5. *Компромисс – это:*

- а) преодоление разногласий путем односторонних уступок;
- б) избегание конфликтной ситуации, игнорирование возникших противоречий;
- в) взаимные уступки, необходимые для урегулирования спора.

6. *Противоречия между равными по положению субъектами – это конфликт:*

- а) горизонтальный;
- б) межгрупповой;
- в) политический.

7. *Попытка заставить принять свою точку зрения любой ценой – это:*

- а) принуждение;
- б) сглаживание;
- в) уклонение;
- г) убеждение.

8. *Какая стратегия конфликтного поведения состоит в отказе от участия в конфликте с сохранением имеющихся противоречий?*

- а) избегание;
- б) денонсация;
- в) медиация.

9. *В какой фазе конфликта возможности разрешения конфликта самые высокие?*

- а) в начальной фазе;
- б) в фазе подъема;
- в) на пике конфликта;
- г) в фазе спада.

10. *Укажите позиции правильного поведения в условиях конфликтной ситуации:*

а) настаивая на своем предложении, не отвергайте предложения партнера, рассматривайте все предложения и оценивайте все «за» и «против»;

- б) демонстрируйте свое превосходство;

- в) не позволяйте себе отвечать агрессией на агрессию;
- г) независимо от результата разрешения конфликта старайтесь не разрушать отношения с партнером;
- д) старайтесь как можно чаще обращать внимание на отрицательное эмоциональное состояние партнера: «Что ты злишься?», «Не надо так нервничать!»;
- е) предлагайте партнеру включать механизм идентификации: «Если бы Вы были на моем месте, какие действия предприняли бы?».

Тема 4. ЭФФЕКТИВНЫЕ СПОСОБЫ ПОСТРОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КАРЬЕРЫ

4.1. Карьера и управление карьерным ростом

Вопросы для обсуждения

1. Карьера человека как условие и уровень его профессионального развития. Виды карьеры, ее основные этапы.
2. Формирование имиджа специалиста. Значение делового имиджа для эффективной карьеры.
3. Профессиональный этикет как неотъемлемая часть имиджа. Основные требования, принципы и нормы этикетной культуры.
4. Факторы и условия, способствующие успешному развитию карьеры. Психологические детерминанты профессиональной деструкции.
5. Эффективные технологии и методики личностно-профессионального развития (методика инвентаризации перемен в работе и в себе, дневник достижений и неудач, таблица жизненных и профессиональных целей, ментальная карта и др.).

Темы для рефератов

1. Этикет официальных и неофициальных мероприятий.
2. Культура внешнего вида работника (руководителя).
3. Корпоративная культура и ее роль в организации сотрудничества и карьерного продвижения.

Задания и упражнения

1. Сформулируйте нормы служебной речевой этики и правила делового этикета в различных ситуациях, характерных для вашей будущей профессиональной деятельности.

2. Возьмите лист бумаги, сосредоточьтесь и постараитесь ответить в письменном виде на следующие вопросы:

1) Чего я хочу именно сейчас?

2) Чего я хочу достичь через 3 месяца?

3) Через 6 месяцев?

4) Через год?

5) Через 5 лет?

6) Что из намеченного наиболее важно для меня? Почему?

7) Какие возникают в этой связи вопросы и проблемы?

Составьте программу личностного роста на ближайшие 5 лет.

3. Бывший директор службы трудоустройства Бостонского университета (США) Э. Эндикот сформулировал 50 наиболее распространенных причин отказа молодым людям в работе. Ниже перечислены 10 из них. Продолжите список:

1) жалкий внешний вид;

2) манеры всезнайки;

3) неумение изъясняться: слабый голос, плохая дикция, обидчивость, грамматические ошибки;

4) отсутствие плана карьеры: четких целей и задач;

5) недостаток искренности и уравновешенности;

6) отсутствие интереса и энтузиазма;

7) невозможность участия в делах организации помимо обусловленного графика;

8) чрезмерная концентрация на деньгах: заинтересованность только в более высокой оплате;

9) низкая успеваемость во время учебы;

10) нежелание начинать снизу: ожидает слишком много и слишком быстро;

11) ... и т. д.

4. Разработайте модель факторов, влияющих на жизненный успех, учитывая свои личностные навыки и качества: тип личности по К. Юнгу, темперамент, черты характера, степень социальной и эмоциональной зрелости, уровень конфликтности. Проанализируйте и обоснуйте средства, необходимые вам для приобретения недостаю-

ищих качеств и навыков. Составьте план освоения навыков и формирования качеств для достижения вами жизненного успеха.

5. Проведите учет распределения личного времени в течение недели. Какое количество времени вы потратили на учебу, личностный рост, досуг? Сколько времени было использовано не эффективно и почему? Определите, какая часть времени была потрачена с пользой. Что дало осязаемый результат?

Составьте перечень «поглотителей» вашего времени. Сделайте вывод.

6. Дайте самостоятельное завершение незаконченных предложений.

Профессионал – это человек, который...

Для успешной профессиональной самореализации необходимо...

Современная карьера – это...

Зарплата – это...

Думаю, что цели профессиональной деятельности...

«Карьерное» счастье состоит в...

Некоторые люди хотели бы поменять работу, потому что...

В профессии важно...

Я хочу, чтобы условия труда...

Основные трудности карьерного роста...

7. Обсудите проблему профессиональной деструкции в малых группах. Используйте следующие вопросы для обсуждения:

1) Как связаны выбор профессии и профессиональная деструкция?

2) Каким образом в результате разрешения профессиональных кризисов возникают деструкции?

3) Почему происходят нарушения профессионального развития?

4) Каковы основные методы и методики выявления профессиональных деструкций?

8. Составьте портфолио карьерного продвижения (подготовка пакета документов в бумажном и (или) электронном варианте, который отражает все достижения: учебные, профессиональные, личные).

Диагностика психологических качеств личности

Тест «Какой тип карьеры Вам больше подходит»

Прочитайте вопросы теста и выберите одну букву ответа.

1. Вы часто совершаете поступки из-за любопытства?

- А. Очень часто.
- Б. Часто.
- В. От случая к случаю.
- Г. Редко.
- Д. Почти никогда.

2. Вы легко начинаете общение с незнакомыми людьми?

- А. Да.
- Б. Скорее, да.
- В. Только если есть повод.
- Г. Нет.
- Д. Категорически нет.

3. Вы считаете себя большие креативным, чем практическим человеком?

- А. Да.
- Б. Скорее, да.
- В. В равной степени и креативный, и практический.
- Г. Нет.
- Д. Категорически нет.

4. Вы часто задумываетесь о том, как Ваши действия могут повлиять на других?

- А. Да, часто.
- Б. Да, бывает.
- В. Иногда.
- Г. Практически никогда.
- Д. Никогда не задумываюсь.

5. Верно ли утверждение: «Лучше всего – действовать по обстоятельствам, планы всегда можно изменить»?

- А. Да.
- Б. Скорее, да.
- В. Иногда верно.
- Г. Неверно.
- Д. Абсолютно неверно.

6. Вы любите читать о новинках и научных открытиях в самых разных областях?

- А. Да, часто.
- Б. Да, иногда.
- В. Иногда.
- Г. Практически никогда.
- Д. Никогда не интересуюсь.

7. Если нужно принять важное решение, то лучше довериться интуиции, чем логике?

- А. Да, всегда так поступаю.
- Б. Стараюсь найти компромисс.
- В. Да, иногда так поступаю.
- Г. Нет, но изредка так делаю.
- Д. Нет, никогда так не делаю.

8. Вы легко планируете свою деятельность?

- А. Да, но не всегда.
- Б. Да, без проблем.
- В. Скорее да, чем нет.
- Г. Нет, бывают проблемы.
- Д. Нет, абсолютно ничего не получается.

9. Вы слушаете советы и пытаетесь применять наработки других?

- А. Да, часто так делаю.
- Б. Да, иногда так делаю.
- В. Слушаю, но не применяю.
- Г. Очень редко применяю.
- Д. Не люблю, когда влезают в мою работу.

10. Вы считаете себя человеком, на которого можно положиться в трудной ситуации?

- А. Скорее, нет, чем да.
- Б. Да, абсолютно.
- В. Да, за редкими исключениями.
- Г. Да, но я трезво оцениваю свои силы.
- Д. Нет, но стараюсь это исправить.

Обработка и интерпретация результатов теста.

Подсчитайте, какую букву в ответах Вы выбирали чаще всего. Она и подскажет, к каким профессиям и отраслям стоит присмотреться и как спланировать свою карьеру.

А – творческий тип. Стоит присмотреться к творческим профессиям. Любопытство, открытость новому и интересному помогут придумывать новые продукты и услуги и работать с креативными задачами, для которых невозможно составить исчерпывающую инструкцию. Для Вас наиболее удачны будут горизонтальные продвижения по карьерной лестнице.

Б – предпринимательский тип. Стоит подумать о предпринимательстве или проектном менеджменте. Вы в меру любопытны и може-

те рисковать, но находите баланс между интуицией и фактами. Такие качества хорошо подойдут для руководителей, не слишком стесненных корпоративными правилами. Для Вас будет комфортно продвижение по карьерной вертикали.

В – профессиональный тип. Вы легко подстраиваетесь под большинство актуальных профессий. Присмотритесь к экспертным должностям, частному консультированию. Хорошо подойдет любая должность, связанная с углубленными знаниями в определенной области. Такая деятельность больше подходит горизонтальной карьере.

Г – корпоративный тип. Практичность и осторожность – отличное сочетание для построения вертикальной карьеры. Вы не рискуете, предпочитаете понятный путь, но при необходимости выйдете из зоны комфорта. Ищите вакансии с понятным карьерным ростом, стабильной зарплатой без непонятных схем начисления в любых популярных отраслях.

Д – статический тип. Вам подойдет работа, где требуется внимательность, исполнительность и четкое следование правилам. Такая неамбициозность обычно не очень высоко оплачивается на старте, но в компаниях ценят исполнительных сотрудников. Главное – не застревать в одной должности и хотя бы незначительно менять свои обязанности в горизонтальном развитии.

Опросник Э. Шейна «Якоря карьеры»

Инструкция. Оцените, насколько важным является для Вас каждое из следующих утверждений, поставив оценку от 1 до 10.

Насколько вы согласны с каждым из следующих утверждений?	Совершенно не согласен					Полностью согласен				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Единственная действительная цель моей карьеры – находить и решать трудные проблемы, независимо от того, в какой области они возникли										
2. Я всегда стремлюсь уделять одинаковое внимание моей семье и моей карьере	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

3. Я всегда нахожусь в поиске идей, которые дадут мне возможность начать и построить собственное дело	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4. Я соглашусь на руководящую должность только в том случае, если она находится в сфере моей профессиональной компетенции	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5. Я хотел бы достичь такого положения в организации, которое давало бы возможность наблюдать за работой других и интегрировать их деятельность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6. В моей профессиональной деятельности я более всего заботясь о своей свободе и автономии	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7. Для меня важнее остаться на нынешнем месте жительства, чем получить повышение или новую работу в другой местности	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8. Я всегда искал работу, на которой мог бы приносить пользу другим	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9. Соревнование и выигрыш – это наиболее важные и волнующие стороны моей карьеры	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10. Карьера имеет смысл только в том случае, если она позволяет вести жизнь, которая мне нравится	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11. Предпринимательская деятельность составляет центральную часть моей карьеры	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

12. Я бы скорее ушел из организации, чем стал заниматься работой, не связанной с моей профессией	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
13. Я буду считать, что достиг успеха в карьере только тогда, когда стану руководителем высокого уровня в солидной организации	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14. Я не хочу, чтобы меня стесняла какая-нибудь организация или мир бизнеса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
15. Я предпочел бы работать в организации, которая обеспечивает длительный контракт	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
16. Я бы хотел посвятить свою карьеру достижению важной и полезной цели	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
17. Я чувствую себя преуспевающим только тогда, когда я постоянно вовлечен в решение трудных проблем или нахожусь в ситуации соревнования	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
18. Выбрать и поддерживать определенный образ жизни важнее, чем добиваться успеха в карьере	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
19. Я всегда хотел основать и построить свой собственный бизнес	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
20. Я предпочитаю работу, которая не связана с командировками	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Ключ к методике «Якоря карьеры».

Следует просуммировать баллы по каждой ориентации и разделить

на количество вопросов. Ориентация считается ярко выраженной, если показатель превышает 6 баллов.

№ п/п	Карьерная ориентация	Номера вопросов	Кол-во вопросов
1	Профессиональная компетентность	1, 9, 17, 25, 33	5
2	Менеджмент	2, 10, 18, 26, 34	5
3	Автономия (независимость)	3, 11, 19, 27, 35	5
4	Стабильность работы	4, 12, 36	3
5	Стабильность места жительства	20, 28, 41	3
6	Служение	5, 13, 21, 29, 37	5
7	Вызов	6, 14, 22, 30, 38	5
8	Интеграция стилей жизни	7, 15, 23, 31, 39	5
9	Предпринимательство	8, 16, 24, 32, 40	5

Тест «Знаете ли Вы правила этикета?»

Ответьте на вопросы теста. Обсудите совместно с группой правильность выбора ответов.

1. Как здороваются юноша и девушка?

- а) первой подает руку девушка;
- б) первым подает руку юноша.

2. Кто первым протягивает руку при знакомстве?

- а) младший – старшему;
- б) старший – младшему.

3. Может ли юноша, знакомясь с девушкой, свободную руку держать в кармане?

- а) может;
- б) может только в том случае, если у него в кармане кошелек с крупной суммой денег;
- в) не может – он должен вынуть руку из кармана.

4. Нужно ли, здороваясь, смотреть человеку в глаза?

- а) обязательно, все Ваше внимание должно быть сосредоточено на собеседнике;
- б) совсем не обязательно – смотря в глаза, можно смутить собеседника;
- в) подавая для приветствия правую руку, лучше глядеть чуть левее головы того, с кем здороваясь, – это поможет вам обоим избежать смущения.

5. Нужно ли улыбаться, приветствуя человека?

- а) конечно, нет – это несерьезно;
- б) смотря по настроению;
- в) приветливая улыбка желательна всегда.

6. Сколько раз в день можно здороваться с одним и тем же человеком?

- а) только раз – при первой встрече;
- б) каждый раз при встрече;
- в) несколько раз, если встречи разделяют более или менее значительные промежутки времени.

7. Нужно ли здороваться с людьми, с которыми вы незнакомы, но часто встречаетесь?

- а) конечно, ведь это так естественно;
- б) зачем здороваться, если человек незнаком;
- в) это возможно, если этот человек проявляет к Вам повышенный интерес;
- г) ни в коем случае.

8. Незнакомый человек на улице поздоровался с Вами, обознавшись. Как быть?

- а) сделать вид, что Вы не заметили приветствия;
- б) ответить приветствием;
- в) объяснить человеку его ошибку.

9. Вы обгоняете идущую по улице впереди Вас знакомую. Кто из вас двоих должен поздороваться первым?

- а) тот, кого обгоняют;
- б) тот, кто обгоняет.

10. Как поступить, если Вы увидели знакомого слишком поздно и не успели поздороваться или ответить на приветствие?

- а) догнать, извиниться и поздороваться;
- б) сделать вид, что все в порядке;
- в) при следующей встрече все объяснить и извиниться.

11. Кто здоровается первым: входящий или присутствующий?

- а) конечно, входящий;
- б) первым здоровается тот, кто вежливее;
- в) первым здоровается тот из присутствующих, кто первым заметил входящего.

12. Можно ли дотрагиваться до собеседника во время разговора, хлопать его по плечу, колену?

- а) это неприлично, особенно если собеседник – малознакомый человек;

б) можно, так как этим вы выражаете особое отношение к собеседнику;

в) можно лишь в ответ на подобные жесты Вашего собеседника.

13. Вы чихнули, а находящиеся рядом пожелали: «Будьте здоровы!». Как быть?

а) сделать вид, что не расслышали;

б) поблагодарить;

в) извиниться.

14. На каком расстоянии должны находиться собеседники?

а) чем дальше, тем лучше – но не дальше того расстояния, которое требует крика;

б) чем ближе, тем лучше; если Вы будете слушать дыхание собеседника, Вы сможете его понять;

в) оптимальное расстояние – около полуметра, именно такое расстояние позволяет говорить спокойно и непринужденно.

Тестовые задания для контроля знаний

Понятие карьеры. Виды карьеры

1. Профессиональная карьера – это:

а) стремление к достижению цели той степени сложности, на которую человек считает себя способным;

б) быстрое достижение известности, материальной выгоды, благополучия;

в) высший уровень профессиональной пригодности;

г) активное достижение человеком успехов в профессиональной деятельности.

2. Укажите социально-экономические факторы, влияющие на профессиональную карьеру:

а) спрос и предложение на рынке труда, конъюнктура, уровень оплаты труда;

б) отрасль, продукция, территориальное расположение;

в) рентабельность, масштабы предприятия, производственные функции;

г) профессиональное самоопределение, уровень притязаний, призвание, пол, возраст, образование, стаж работы.

3. Сфера формирования спроса и предложения на рабочую силу называется:

- а) рынок;
- б) бизнес;
- в) рынок труда.

4. Способы поиска работы включают:

- а) помочь частных служб;
- б) помочь знакомых;
- в) помочь государственной службы трудоустройства;
- г) все варианты ответов верны.

5. Карьера – это:

- а) отношения между руководителем и подчиненным;
- б) процесс профессионального роста человека;
- в) система общественного труда;
- г) поиск работы.

6. Определите вид карьеры, предполагающей профессиональный рост, движение по разрядам тарифной сетки:

- а) властная;
- б) квалификационная;
- в) статусная;
- г) монетарная.

7. Когда работник все стадии своего профессионального развития последовательно проходит в стенах одной организации – это карьера:

- а) внутриорганизационная;
- б) специализированная;
- в) горизонтальная;
- г) скрытая.

8. Вертикальное развитие карьеры предполагает:

- а) должностной рост, продвижение по служебной лестнице;
- б) рост профессионального мастерства;
- в) повышение квалификации специалиста;
- г) все варианты ответов верны.

9. Какой этап не включается в управление планированием карьеры?

- а) увольнение работника;
- б) разработка плана развития карьеры;
- в) обучение нового сотрудника.

10. Определите последовательность этапов профессионального становления:

- а) профессиональный опыт;
- б) определение профессиональных целей;

- в) профессиональное обучение;
- г) профессиональная компетентность.

Деловой имидж

1. Имидж в переводе с английского языка означает:

- а) впечатление;
- б) образ;
- в) оценка.

2. Термины «имидж», «репутация», «организационная культура» являются:

- а) синонимами;
- б) четко взаимосвязанными понятиями;
- в) не являются взаимосвязанными между собой и изучаются различными науками.

3. К внутренним факторам, зависимым от носителя имиджа, относятся:

- а) общие физические данные, мимика, среда обитания;
- б) коммуникабельность, уровень нравственности;
- в) а и б.

4. Формирование делового имиджа следует начинать:

- а) с создания имидж-портрета;
- б) с выбора стратегии поведения;
- в) с формулирования имиджевых целей.

5. Какое правило в отношении украшений действует в деловом мире?

- а) чем меньше, тем лучше;
- б) каждый день новое украшение;
- в) чем больше, тем лучше.

6. Для предпринимателей, менеджеров, взаимодействующих с различными группами общественности, при создании делового имиджа целесообразно использовать стратегию:

- а) формирования целевого имиджа;
- б) формирования универсального имиджа;
- в) «креативный взрыв».

7. Деловая одежда в первую очередь должна быть:

- а) строгой и элегантной;
- б) дорогой и модной;
- в) яркой и стильной.

8. В одном наряде рекомендуется сочетать не более ... цветов:

- а) двух;
- б) трех;
- в) четырех.

9. Верbalным элементом имиджа является:

- а) речь;
- б) одежда;
- в) почерк.

10. Дресс-код – это:

- а) форма одежды, требуемая во время посещений определенных мероприятий, заведений и организаций;
- б) иностранная одежда;
- в) правила поведения людей в обществе, представления данного общества о подобающем поведении.

4.2. Деловое общение в карьере специалиста

Вопросы для обсуждения

1. Психологические аспекты и принципы делового общения.
2. Формирование и развитие коммуникативной компетентности в профессиональном общении. Технология публичного выступления.
3. Психологические особенности и правила проведения деловых бесед и переговоров.
4. Технология поиска работы. Самопрезентация при поступлении на работу.

Темы для рефератов

1. Культура речи делового человека.
2. Техника речи.
3. Структура и правила публичного выступления.
4. Современные информационные технологии как средство повышения эффективности деловой коммуникации.

Задания и упражнения

1. Опишите как можно подробнее свою будущую профессиональную деятельность. Составьте список ситуаций общения, типичных

для работы по вашей специальности. Обсудите (пополните при необходимости) этот список с вашими коллегами. К каким из этих ситуаций вы готовы уже сегодня?

2. На современном рынке труда выпускается большое количество литературы в помощь при поиске работы. В. А. Поляков по книге Р. Нельсона «Охота за работой» приводит примерный перечень вопросов. Ответьте на эти вопросы в письменном виде:

От каких своих умений и способностей вы получаете наибольшее удовольствие?

Какие учебные курсы вы особенно любите?

О какой работе вы мечтаете?

Каким вы представляете свое занятие через 10 лет?

Какая работа была бы для вас идеальной? Опишите ее как можно подробнее. Представьте себя на этой работе. С кем вы работаете? Как проводите время?

Каковы ваши критерии выбора профессии?

Какие ваши сильные стороны и навыки более всего позволяют вам считать себя подходящим для работы, которая вам кажется идеальной?

Какие пробелы в своих знаниях и умениях вам необходимо ликвидировать, чтобы получить идеальную для вас работу?

Если работа, которая вам кажется идеальной, недостижима в настоящее время, то что бы вы могли сейчас делать, чтобы продвигаться в избранном направлении?

Какое высшее учебное заведение вы хотели бы окончить, чтобы получить идеальную для вас работу?

3. *Какие профессиональные моральные нормы нарушены в следующих примерах:*

а) «Что же Вы, дедушка, дожили до старости, а считать не научились?!» – сказала кассир сберегательного банка клиенту;

б) «Я не желаю слушать ваши возражения. Мне нет дела до того, что Вы дома обнаружили дефект на рукаве. Была примерка, надо лучше смотреть на готовое изделие, а не собой в зеркале любоваться» (из монолога менеджера по продажам).

4. *Сформулируйте правила эмпатического слушания.*

5. *Поставьте правильно ударение в следующих словах.*

Августовский, апостроф, алфавит, алкоголь, баловать, бюрократия, бармен, вероисповедание, верба, втридорога, газированный, генезис, гербовый, глиняный, давнишний, диспансер, добыча, досуг, жалюзи, жизнеобеспечение, значимость, иконопись, индустрия, каталог, каш-

лянуть, квартал, кладовая, красивейший, кулинария, кухонный, мизерный, мусоропровод, намерение, начать, некролог, новорожденный, обеспечение, облегчить, ободрить, одновременный, отрочество, осужденный, понявший, повторим, приняла, ремень, сантиметр, свекла, созвонимся, созыв столяр, торты, туфля, уведомить, углубить, украинский, упрочение, усугубить, феерия, ходатайство, христианин, цемент, центнер, черпать.

6. Исправьте речевые ошибки.

Повысить подготовку специалистов, повысить выпуск машин, высокая глубина знаний, памятный сувенир, экспонат выставки, народная демократия, патриот своей родины, монументальный памятник, реальная действительность, период времени, покупать от населения, меню блюд, подорожание цен, вновь возобновить, улучшить уровень, усвоить профессию, неисправный дефект, меньшая половина студентов, главный приоритет, уделять значение, совместное сотрудничество, внутренний интерьер.

7. Раскройте роль следующих факторов речевого воздействия при построении публичного выступления:

- внешность говорящего;
- жестикуляция во время речи;
- голос (тембр, высота, громкость и т. д.);
- стиль общения;
- организация пространства общения;
- языковое оформление;
- объем сообщения, продолжительность речи;
- соблюдение коммуникативных норм;
- учет правил определенного жанра речи;
- актуальность темы, содержание речи;
- доказательность и аргументация;
- четкость композиции, наличие всех основных элементов;
- выразительные, образные средства языка и т. п.

8. Можно ли по речи охарактеризовать человека? Постарайтесь обосновать свой ответ. Согласны ли вы с высказыванием персидского поэта и мыслителя XIII в. Саади:

Умен ты или глуп,
Велик ты или мал,
Не знаем мы, пока
Ты слово не сказал!

9. Приведите примеры правильного и неправильного использования Ты- и Вы-общения в деловой коммуникации.

Тестовые задания на развитие коммуникативной компетентности

1. Укажите правильный вариант словосочетаний:

- 1) белая босоножка;
- 2) книга Ивана Войнич;
- 3) вкусная гренка;
- 4) нет новых носок;
- 5) тесный тапок;
- 6) килограмм помидоров;
- 7) пара чулок;
- 8) наши шоферы.

2. Отметьте ошибки в образовании форм слов:

- 1) я убедюсь в этом сам;
- 2) поле в 26 гектар;
- 3) купили два кило банан;
- 4) привезли свежие торта;
- 5) несколько брелоков;
- 6) много туркмен;
- 7) пачка вафлей.

3. Укажите формы слов, соответствующие морфологическим нормам языка:

- 1) сделать более лучше;
- 2) на обоих улицах;
- 3) поздравить с 8-ым Мартом;
- 4) приляг на диван;
- 5) с тремяста студентами;
- 6) держаться обеими руками;
- 7) не ложи руки на стол.

4. Морфологические ошибки допущены в предложениях:

- 1) Это здание большого школы-интерната;
- 2) Витя – ужасная неряха;
- 3) Дети не хотят есть макарон;
- 4) Это был наилучше ближайший путь домой;
- 5) Ошибки были обозначены красным чернилом;
- 6) Мы поедем на экскурсию вместе с дядем Мишем;
- 7) Это произошло в две тысячи десятом году.

5. Выберите правильные варианты ответов:

- 1) морские: а) якори, б) якоря;

- 2) высшие: а) сорты, б) сорта;
- 3) Сережа: а) большой задира, б) большая задира;
- 4) требуются: а) тренеры, б) тренера;
- 5) внимательные: а) доктора, б) докторы;
- 6) мыть голову: а) шампунем, б) шампунью;
- 7) подписаны: а) договоры, б) договора;
- 8) у него нет: а) бюллетеня, б) бюллетня.

6. *Укажите предложения с речевыми ошибками:*

- 1) Работа была завершена благодаря энтузиазму и активности молодых ученых;
- 2) В результате экскурсии школьники углубили свой кругозор;
- 3) Светлане ужасно понравилось в Москве;
- 4) Некоторые вопросы не окончены из-за нехватки времени на лекции;
- 5) Гости подняли тост за юбилия;
- 6) Директор уделял большое внимание формированию навыков здорового образа жизни.

7. *Выберите правильно построенные предложения:*

- 1) Для него свойственна правдивость;
- 2) Мы проинформируем вас по результатам этого совещания;
- 3) Из-за плохих погодных условий рейс был отменен;
- 4) Необходимо больше уделять внимания на грамотность;
- 5) Вопреки указанию директора письма не были отправлены;
- 6) Дети весело выбежали со школы.

8. *Укажите словосочетания, в которых нарушены синтаксические нормы:*

- 1) разговаривать на коридоре;
- 2) согласно решению комиссии;
- 3) работать на районе;
- 4) подвести итоги о проделанной работе;
- 5) вера в завтрашнем дне;
- 6) по окончании школы.

9. *Выберите грамматически правильное продолжение предложения:*

Успешно сдав кандидатские экзамены, ...

- 1) у него закружилась голова от неожиданного успеха;
- 2) он решил проведать своих друзей в Могилеве;
- 3) на него обратили внимание преподаватели факультета;
- 4) его увлекла перспектива преподавания на своем факультете.

10. Укажите номера предложений, в которых есть речевые ошибки:

- 1) Лично сам я готов к перемене места жительства;
- 2) Судьба давала ему только одну секунду времени для решения проблемы;
- 3) Новое здание музея станет современным, модернизированным и отвечать всем требованиям музея;
- 4) Увеличились требования к качеству рекламных материалов;
- 5) Внешние данные не имеют большого значения;
- 6) По цене костюмы доступны абсолютно каждому покупателю.

Диагностика психологических качеств личности

Тест «Оцените свое умение общаться»

Инструкция.

На 8 вопросов необходимо дать ответы, которые оцениваются следующим образом: «почти всегда» – 2 балла, «в большинстве случаев» – 4 балла, «иногда» – 6 баллов, «редко» – 8 баллов, «почти никогда» – 10 баллов.

Вопросы:

1. Стаетесь ли Вы «свернуть» беседу в тех случаях, когда тема (или собеседник) неинтересны Вам?
2. Раздражают ли Вас манеры вашего партнера по общению?
3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать Вас на резкость или грубость?
4. Избегаете ли Вы вступать в разговор с неизвестным или малознакомым Вам человеком?
5. Имеете ли Вы привычку перебивать говорящего?
6. Делаете ли Вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?
7. Поправляете ли Вы человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия, вульгаризмы?
8. Бывает ли у Вас снисходительный тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем Вы говорите?

Суммируйте полученные баллы. Чем больше их сумма приближается к 80, тем выше Ваше умение общаться. Сделайте для себя вывод о том, что Вам необходимо учесть, чтобы лучше общаться. Перечитайте вопросы теста и объясните, почему речевое поведение, описанное в них, препятствует полноценному общению.

Тест «Умеете ли вы выступать?»

Отвечать на вопросы нужно «да» или «нет». При положительном ответе засчитайте себе 2 очка.

1. Нуждаетесь ли Вы в тщательной подготовке к выступлению в зависимости от состава аудитории, даже если Вы не раз выступали на эту тему?
2. Чувствуете ли Вы себя после выступления «выжатым», ощущаете ли резкое падение работоспособности?
3. Всегда ли одинаково начинаете выступление?
4. Волнуетесь ли перед выступлением настолько, что должны преодолевать себя?
5. Приходите ли задолго до начала выступления?
6. Нужны ли Вам 3–5 минут, чтобы установить первоначальный контакт с аудиторией и заставить внимательно Вас выслушать?
7. Стремитесь ли Вы говорить строго по намеченному плану?
8. Любите ли Вы во время выступления двигаться?
9. Отвечаете ли на замечания по ходу их поступления, не группируя их?
10. Успеваете ли во время выступления пошутить?

Обработка и интерпретация результатов теста.

Более 12 баллов – Вы умеете подчинить себе аудиторию, не допускаете вольностей в поведении на трибуне и в речи, но излишняя независимость от аудитории может сделать Вас нечувствительным к интересам слушателей.

Менее 12 баллов – Вы сами подчиняйтесь аудитории, ориентируясь на ее реакцию, но стремление во всем следовать за ней может привести к потере авторитета и эффекта от сказанного.

Вспомните слова Ф. Ларошфуко: «В то время как люди умные умеют выразить многое в немногих словах, люди ограниченные, напротив, обладают способностью много говорить – и ничего не сказать».

Тест «Умеете ли вы контролировать себя?»

Инструкция.

Выберите «да», если согласны с утверждением, или «нет», если не согласны.

1. Мне кажется трудным подражать другим людям.

2. Я бы, пожалуй, мог при случае свалить 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 различных 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 в отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают увидеть.
9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых не выношу.
10. Я всегда такой, каким кажусь.

Обработка и интерпретация результатов теста.

Начислите себе по одному баллу за ответ «нет» на 1, 5 и 7-й вопросы и за ответ «да» на все остальные. Подсчитайте сумму баллов. Если Вы отвечали искренне, то о Вас, по-видимому, можно сказать следующее.

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

4–6 баллов. У Вас средний коммуникативный контроль. Вы искренни, но сдержанны в своих эмоциональных проявлениях. Вам следует больше считаться 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 и даже в состоянии предвидеть впечатление, которое Вы произведете на окружающих.

Практическая работа

1. Особенности составления резюме.

Резюме в настоящее время является распространенным документом при приеме на работу в негосударственное предприятие.

Познакомьтесь с современными требованиями к составлению резюме. Резюме – это маркетинговый инструмент, который рекламирует вас как специалиста. Именно хорошее резюме представит вас с лучшей

стороны и повысит шансы на победу. Существует четыре основных типа резюме – хронологическое, функциональное, комбинированное и творческое.

Хронологическое резюме – это перечень мест образования, работы, волонтерской деятельности по порядку (от последнего к первому). Такой формат резюме идеален для людей, которые всю жизнь работают в своей отрасли и редко меняют компании. Потенциальному работодателю будет виден ваш прогресс и движение по карьерной лестнице.

Как составить функциональное резюме на работу? Разделите лист на 5–6 блоков, чтобы визуально было понятно, какой раздел и о чем он. Обязательно добавьте в функциональное резюме не только опыт и образование, но и достижения, навыки, интересы. Достижения можно вынести под отдельным заголовком в разделе «Опыт работы». Так вы сможете показать, какие ваши навыки пригодятся на конкретной должности.

Комбинированное резюме включает в себя последовательное описание опыта работы/учебы из хронологического резюме, а также навыки и конкретную целевую информацию из функционального. Такие резюме подойдут всем, кто хочет рассказать о себе немного больше, но при этом использовать привычную структуру резюме.

Креативное резюме выходит за рамки обычных описаний профессионального опыта. Возможно, вы видели резюме в виде инфографики, программного обеспечения или даже интерактивных веб-сайтов.

Составление резюме на работу, основные разделы и примеры.

Руководители по найму солидных организаций в первые 20–30 секунд изучения резюме обращают внимание на следующие пункты: чем кандидат занимался последние 3 месяца, был ли у него карьерный рост, есть ли необходимые навыки, в каком городе он находится. Поэтому ключевую информацию нужно расположить в верхней области документа, а главные разделы выделить, чтобы их легко было найти в документе.

По мнению экспертов, современные резюме должны быть «ориентированы на результат». То есть основаны на навыках и имеющихся достижениях. Прочитав ваше резюме, работодатель должен быстро понять, какую пользу вы можете принести компании. Поэтому лучше выбирать функциональный или комбинированный формат для резюме, хронологический – менее информативный.

Приведем *пример составления резюме* менеджера по продажам. Резюме менеджера по продажам, как и любого другого специалиста, состоит из нескольких тематических блоков.

Сначала впишите в соответствующие поля личную информацию (Ф. И. О., дату рождения, город проживания и т. д.), затем переходите к описанию опыта работы. Укажите сроки начала и окончания работы, должность, справочные сведения о компании-работодателе, свои основные обязанности и достижения.

Обязанности нужно сформулировать так, чтобы потенциальные работодатели видели результаты вашей работы. Для убедительности используйте цифры и приводите конкретные примеры. Например:

– Занимался оптовыми продажами компьютерной техники и электроники. Среди клиентов – такие компании, как «МТС», «ВТБ», «Новатэк».

– Осуществлял обзвон существующей клиентской базы (50 звонков в день при норме 30) с целью предложения новых услуг (комплектующих, сервисного обслуживания), что позволило увеличить прибыль на 25 % в 2023 г. по сравнению с 2022 г.

– Провел за 2023 г. более 300 переговоров с потенциальными клиентами, 280 из которых завершились успешным подписанием договоров на общую сумму 19 миллионов рублей.

В разделе «Достижения» расскажите о ваших профессиональных успехах. Важно описать их конкретно, желательно с использованием каких-либо измеримых показателей. Например, «За время моей работы в компании уровень продаж климатической техники вырос на 170 %»; «В течение года база постоянных клиентов выросла вдвое».

Блок «Ключевые навыки» предполагает перечисление ваших основных компетенций. Именно здесь вы можете подчеркнуть свой профессионализм. Вот пример удачного описания ключевых навыков соискателя:

- опыт работы в должности менеджера по продажам – 5 лет;
- отличное знание рынка компьютерной техники, оргтехники и расходных материалов;
- умение работать с возражениями, навыки управления мотивацией клиента;
- отличное владение навыками активных продаж;
- умение составить грамотное коммерческое предложение;
- навыки ведения деловых переговоров с первыми лицами компаний, грамотная речь;

- наличие действующей клиентской базы;
- знание технологий и методов оптовых продаж.

В поле «Дополнительные сведения» указываем информацию, имеющую значение для работы на желаемой должности. Хорошо бы привести пример того, как ваши личные качества содействуют вам в работе. Например, «Коммуникабельность и способность заинтересовывать слушателей помогают мне проводить эффективные презентации». Другими важными качествами для менеджера по продажам могут быть стрессоустойчивость, энергичность, активность, нацеленность на результат, инициативность, грамотная речь, легкая обучаемость, энтузиазм, амбициозность.

А теперь составьте свое резюме на должность, которую вы хотели бы получить.

2. Деловая игра «Отборочное интервью при устройстве на работу».

Цель: научить правильно определять и практически демонстрировать те навыки и характеристики, которые требуются для успешного устройства на работу в службу персонала.

Условия и правила игры. В учебной группе формируется отборочная комиссия из трех человек: преподавателя и двух студентов, остальные студенты выступают в роли претендентов на вакантные должности.

Для отбора претендентов используется панельное интервью, которое проводит специальная отборочная комиссия. Каждому кандидату дается 5 минут на подготовку и 10 минут на выступление. В своем выступлении он должен:

- охарактеризовать мотивы, побудившие его принять участие в конкурсе, объяснить свой выбор конкурентной группы;
- продемонстрировать профессиональную компетентность;
- рассказать о том, что нового и полезного он может принести фирме.

Отборочная комиссия оценивает кандидатов в специальных карточках по пятибалльной системе. Набравший наибольшее количество баллов объявляется победителем, т. е. будет принят на работу.

3. Прочтите вопросы, которые вам могут задать на собеседовании, и обратите внимание на формулировку ответов на них.

1. Чем Вас привлекает работа у нас в данной должности? Почему Вы считаете себя достойным занять эту должность? В чем Ваши преимущества перед другими кандидатами? При ответе кандидат

должен продемонстрировать свое умение убеждать, подчеркивая свои преимущества. Плохо, если кандидат на эти вопросы отвечает слабыми аргументами и приводит свои формальные биографические характеристики.

2. Каковы Ваши сильные стороны?

Кандидат должен подчеркнуть в первую очередь те качества, которые требуются для данной работы, и привести убедительные подтверждения на конкретных фактах.

3. Каковы Ваши слабые стороны?

От умного кандидата вы вряд ли услышите покаяние в грехах и длинный перечень его недостатков. Он постараится повернуть ответ так, чтобы еще больше увеличить свои шансы. Например, скажет: «Многие считают меня трудоголиком» или «Не умею отдыхать», «Слишком требователен к себе и к другим».

4. Почему Вы ушли с предыдущей работы?

Плохо, если причиной ухода был конфликт, если кандидат ругает порядки на предыдущем месте работы и своего бывшего руководителя. Уход с работы из-за конфликта является бегством от трудностей, признанием собственного поражения, накладывающим отпечаток на самооценку личности. Негативное отношение к людям, привычка конфликтовать с сотрудниками, а особенно с руководством, является устойчивой характеристикой личности и обязательно проявится в той или иной форме на новой работе.

Хороший специалист подчеркнет то позитивное, что было в его предыдущей работе и взаимоотношениях с людьми, и назовет такие достойные причины, как желание более интересной (высокооплачиваемой, дающей возможности профессионального роста) работы и стремление максимально полно реализовать свои возможности.

5. Как Вы представляете свое положение через пять (десять) лет? Многие безынициативные люди, не планирующие свою карьеру и жизнь, ответят, что не представляют себе таких дальних перспектив. А человек, нацеленный на личный успех, с готовностью расскажет о своем планируемом профессиональном росте, а возможно, и жизненных целях.

6. Какие рекомендации можете предоставить?

Кандидат должен с готовностью предоставить телефоны и адреса бывших сослуживцев и руководителей. Утаивание подобной информации сразу обнаружит отсутствие положительных рекомендаций или неопытность кандидата.

7. На какую зарплату Вы рассчитываете?

Хороший специалист всегда знает себе цену и рассчитывает на высокую зарплату. Пусть лучше кандидат завышает ожидаемую оплату своего труда, чем занижает ее.

В заключение собеседования грамотный кандидат должен поблагодарить проводящего беседу за внимание, которое тот ему уделил, и договориться о сроках окончательного принятия решения по трудоустройству. Активный претендент постарается оставить инициативу за собой, не мучиться в ожидании результата, а договориться, когда и в какое время может прийти лично или узнать результат по телефону.

Тестовые задания для контроля знаний

1. Согласны ли вы с определением?

Общение – сложный, многогранный процесс взаимодействия двух и более людей, процесс обмена информацией, взаимного влияния, сопреживания и взаимного понимания.

- а) да; б) нет.

2. Определите, какие типы общения относятся к межличностному общению:

- а) императивное;
- б) интерактивное;
- в) манипулятивное;
- г) перцептивное;
- д) диалогическое;
- е) все варианты ответов верны;
- ж) все варианты ответов неверны.

3. Диалог возможен при соблюдении ряда принципов (правил взаимоотношений):

- а) принцип «здесь и сейчас»;
- б) принцип доверительности;
- в) принцип паритетности;
- г) принцип манипуляций;
- д) принцип конфронтации.

4. К видам общения относятся:

- а) «контакт масок»;
- б) верbalное общение;
- в) ролевое общение;
- г) деловое общение;

- д) невербальное общение;
- е) светское общение;
- ж) все варианты ответов верны.

5. Влияние на первое впечатление о человеке оказывает:

- а) образование;
- б) социальный статус;
- в) внешний вид;
- г) возраст;
- д) манера поведения;
- е) все варианты ответов верны;
- ж) все варианты ответов неверны.

6. Приписывание приятному человеку своих достоинств, неприятному своих недостатков называется:

- а) эффектом ореола;
- б) эффектом проекции;
- в) эффектом упреждения.

7. Взгляд партнера в процессе делового общения сверху вниз указывает:

- а) на неуверенность;
- б) превосходство и гордость;
- в) скрытое наблюдение.

8. В результате применения приема «золотые слова»:

- а) возникают положительные эмоции у собеседника;
- б) комплимент приносит пользу тому, кто его получил;
- в) комплимент приносит пользу тому, кто его сказал;
- г) возникает атмосфера уважения;
- д) происходит настрой на доверительную беседу, основанную на сотрудничестве;
- е) все варианты ответов верны;
- ж) все варианты ответов неверны.

9. Отметьте причины, способствующие возникновению конфликта:

- а) многословие одного из партнеров;
- б) личностно-индивидуальные особенности партнера;
- в) бес tactность;
- г) неконтролируемость эмоционального состояния;
- д) все варианты ответов верны.

10. Коммуникативная сторона общения – это:

- а) восприятие и оценка друг друга;

- б) обмен информацией;
- в) взаимодействие;
- г) взаимовлияние;
- д) взаимооценка.

11. Сторона общения, заключающаяся в организации межличностного взаимодействия, т. е. когда участники общения обмениваются не только знаниями, но и действиями:

- а) коммуникативная;
- б) интерактивная;
- в) перцептивная;
- г) позитивная.

12. Присыпывание причин поведения другому человеку в условиях дефицита информации – это:

- а) стереотипизация;
- б) каузальная атрибуция;
- в) рефлексия;
- г) все варианты ответов верны.

Тема 5. СЕМЕЙНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ВОСПИТАНИЕ В СЕМЬЕ

5.1. Межличностные отношения и общение в семье

Вопросы для обсуждения

1. Роль, функции и структура семьи. Создание и поддержание гармоничных отношений в семье.
2. Модели семейных взаимоотношений.
3. Семейные роли и функции членов семьи, гендерные стереотипы.
4. Психологические модели родительско-детских отношений.
5. Условия успешного развития и воспитания ребенка в семье, стили семейного воспитания.

Дискуссия: «Эгалитарная семья – реальность для современного общества?».

Темы для рефератов

1. Характеристика психологически благополучных и неблагополучных семей.

2. Специфика семейного воспитания детей с особенностями развития.
3. Поддержка ребенка в процессе семейного воспитания.

Задания и упражнения

1. Ответьте на вопросы, аргументируйте свою точку зрения:

- А. В чем заключается различие понятий «семья» и «брак»?
- Б. Почему дети одних и тех же родителей, воспитанные в одной семье, вырастают такими разными по характеру и способностям?

В. 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 желаний родителей? Докажите справедливость народной поговорки: «Яблоко от яблони недалеко падает».

Г. Существует ли, на ваш взгляд, проблема отцов и детей? В чем она заключается?

Д. С какими трудностями и нерешенными проблемами сталкивается современная семья?

Е. Какие факторы влияют на стабильность семьи? Чем вызываются конфликты в семье?

Ж. Согласны ли вы с утверждением, что любовью нельзя испортить ребенка?

З. Как показывает статистика, дети, которые с детства привыкли к применяемому в их сторону насилию, вырастая, в своих семьях тоже начинают внедрять такую «традицию». Выскажите свое согласие или несогласие с этим утверждением, опираясь на известный вам опыт семейного воспитания.

2. Прочтите русские пословицы, которые отражают два подхода к воспитанию детей в семье: авторитарный и демократический. Насколько вы согласны с ними?

А. Пусти детей на волю – сам будешь в неволе.

Б. Верная указка не кулак, а ласка.

В. Люби сына, как душу, но колоти, как грушу.

Г. У каждого времени свои песни.

Д. Молодому все просто.

3. Согласны вы или нет с нижеприведенными тезисами?

А. Родители никогда не считают ребенка взрослым.

Б. Семья кормит ребенка, а воспитывает школа.

- В. Родители – виновники всех неудач своих детей.
- Г. Отец – фигура мифическая в семье.
- Д. Родители обязаны выполнять любую прихоть ребенка.
- Е. Брак должен быть оформлен юридически.
- Ж. Мать – сложная профессия.
- З. Заводить детей – дорогое удовольствие.

И. Личность самих родителей – идеальная модель для подражания, поэтому следует делиться с ребенком своими успехами и неудачами.

4. Прокомментируйте высказывания:

А. Жизнь в браке и семье – это не сладость вечерних свиданий. Это большое умение на каждом шагу утверждать свое человеческое достоинство, доказывая, что счастлив, создавая счастье своему любимому человеку (В. А. Сухомлинский).

Б. Любовь одна, но подделок под нее тысячи (Франсуа де Ларошфуко).

В. Чтобы жить друг с другом, надо, чтобы было еще единство взглядов (Н. К. Крупская).

Г. Ревность – это источник мук для любящего и обид для любимой (Р. Гольдони).

Д. Семья всегда будет основой общества (О. Бальзак).

Е. Семья – это общество в миниатюре, от целостности которого зависит безопасность всего большого человеческого общества. (Ф. Адлер).

Ж. Любого работника – от сторожа до министра – можно заменить таким же или еще более способным работником. Хорошего же отца заменить таким же хорошим отцом невозможно (В. А. Сухомлинский).

З. Родители, балующие своих детей, обрекают их на несчастье (П. Буаст).

И. В воспитании все дело в том, кто воспитатель (Д. Писарев).

К. Ребенок – зеркало семьи; как в капле воды отражается солнце, так в детях отражается нравственная чистота матери и отца (В. А. Сухомлинский).

Л. Каждая семья представляет явление особое, индивидуальное, и воспитательная работа в одной семье вовсе не должна быть точной копией такой же работы в другой (А. С. Макаренко).

М. Почти все признают, что воспитание требует терпения... но весьма немногие пришли к убеждению, что кроме терпения, врожденной способности и навыка, необходимы еще и специальные знания... (К. Д. Ушинский).

Н. Любить детей – дело природы, а скрывать свою любовь – дело благоразумия (А. Я. Коменский).

Диагностика психологических качеств личности

Методика «Стратегии семейного воспитания»

С помощью этого теста оцените свою собственную стратегию семейного воспитания.

Инструкция. Из четырех вариантов ответа выберите самый 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 находитте 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 (неделю, 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) сквернослствие 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 собирается 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 в Вашей семье определенный стиль воспитания. Если среди Ваших ответов не преобладает какая-то одна категория, то речь, вероятно, идет о противоречивом стиле воспитания, когда отсутствуют четкие принципы и поведение родителей диктуется сиюминутным настроением. Постарайтесь понять, каким же Вы все-таки хотите видеть своего ребенка, а также самого себя как родителя.

Стиль поведения	Номера вопросов									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Авторитетный	б	в	в	г	в	г	а	б	г	б
Авторитарный	а	а	г	в	б	б	б	а	а	а
Либеральный	в	б	б	б	а	а	г	в	в	в
Индифферентный	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 сторо-

ны 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!

Тест «Пять языков любви» (Г. Чепмен)

Любовь можно проявлять по-разному. Доктор Гэри Чепмен утверждает, что существует пять языков любви: слова поощрения; время-препровождение; подарки; помочь; прикосновения. Узнайте свой «язык любви».

В каждой паре выберите одно утверждение, с которым Вы согласны:

1	Мне так нравится, когда партнер дарит мне небольшие подарки совершенно без повода	C
	Мне так приятно, когда партнер просто находится рядом	B
2	Мне нужно, чтобы партнер прикасался(лась) ко мне каждый день	E
	Мне каждый день нужно слышать от партнера слова одобрения	A
3	Я чувствую любовь, когда партнер с энтузиазмом берется за выполнение того, о чем я его (ее) попрошу	D
	Я чувствую любовь, когда партнер говорит мне, насколько он меня ценит	A
4	Подарки партнера всегда важны для меня	C
	Я чувствую себя хорошо, когда партнер прикасается ко мне	E
5	Мне нравится, когда партнер говорит, что ценит меня	A
	Мне нравится, когда партнер смотрит на меня во время нашего разговора	B
6	Неожиданные поцелуи от партнера возбуждают меня	E
	Подарки партнера без особых случаев волнуют и радуют меня	C

7	Mне хотелось бы осознавать, что партнер в достаточной степени обеспокоен(а) тем, чтобы помочь мне в моих повседневных обязанностях	D
	Мне нравятся продолжительные поездки с партнером	
8	Я знаю, что партнер думает обо мне, когда дарит мне подарок	C
	Я чувствую любовь, когда партнер помогает мне с моими хлопотами по дому	
9	Я чувствую любовь, когда на мой день рождения партнер говорит мне важные слова (в письменной или устной форме)	A
	Я чувствую любовь, когда партнер дарит мне подарок на мой день рождения	
10	Мне по-настоящему нравится ощущение, которое я получаю, когда партнер дарит мне свое безраздельное внимание	B
	Мне по-настоящему нравится ощущение, которое я получаю, когда партнер своими поступками служит мне	
11	Я ценою многие вещи, которые партнер делает для меня	D
	Мне нравится получать подарки, которые партнер делает для меня	
12	Я чувствую себя в безопасности, когда партнер прикасается ко мне	E
	Я чувствую любовь, когда партнер своими поступками служит мне	
13	Мне бы хотелось, чтобы партнер хвалил(а) мою внешность	A
	Я чувствую любовь, когда партнер старается понять мои чувства	
14	Мне по-настоящему нравится получать от партнера подарки	C
	Я чувствую любовь, когда партнер помогает мне с моими домашними делами	
15	Мне нравится, когда партнер прикасается ко мне, когда мы идем рядом	E
	Мне нравится, когда партнер внимательно слушает меня	

16	Мне бы хотелось, чтобы партнер хвалил(а) мои достижения	A
	Я знаю, что партнер любит меня, когда он делает для меня что-то, что мне обычно не нравится делать	D
17	Я чувствую большую близость, когда мы разговариваем с партнером или делаем что-то вместе	B
	Я чувствую себя ближе к партнеру, когда он чаще прикасается ко мне	E
18	Я ценю похвалу от партнера и стараюсь избежать его критики	A
	Несколько недорогих подарков от партнера для меня ценнее, чем один большой подарок	C
19	Когда мы с партнером обнимаемся, я чувствую себя хорошо	E
	Поступки партнера влияют на меня больше, чем его слова	D
20	Мне нравится, когда мы вместе с партнером что-то делаем	B
	Мне нравятся теплые слова, которые партнер говорит мне	A
21	Для меня важны слова одобрения от партнера	A
	Когда партнер помогает мне, я знаю, что он меня любит	D
22	Мне нравится проводить время с партнером	B
	Мне нравится получать от партнера маленькие подарки	C
23	Мне нравится сидеть рядом с партнером	B
	Мне нравится, когда партнер говорит мне, что я привлекательная(ый)	A
24	Я чувствую любовь, когда партнер хвалит меня	A
	Для меня очень важны видимые проявления любви	C
25	Мне нравится держать партнера за руку	E
	Мне нравится посещать с партнером разные места	B
26	Я чувствую любовь, когда партнер обнимает меня	E
	Я чувствую любовь, когда получаю от партнера подарки	C
27	Я чувствую любовь, когда партнер делает что-то, чтобы помочь мне	D
	Я чувствую любовь, когда партнер прикасается ко мне	E
28	Мне нравится проводить с партнером время наедине	B
	Мне нравятся долгие прогулки с партнером	B

29	Mне нравится проводить с партнером время наедине	B
	Я чувствую любовь, когда партнер оказывает мне практическую помощь	D
30	Мне нравится получать от партнера знаки внимания	C
	Мне нравится, когда партнер обнимает меня	E

Интерпретация результатов.

Подсчитайте количество выбранных вами букв в каждом разделе и соотнесите их с языками любви. Язык любви говорит о том, как Вы проявляете свою любовь, а также о том, что Вам необходимо получать от партнера, чтоб чувствовать себя любимым(ой).

А – язык одобрения, похвалы и поощрения – слова поддержки, например «Я люблю тебя», «Ты чудесный человек», или комплименты, например «Ты прекрасно выглядишь».

В – язык значимого, качественного времяпрепровождения – осмысленное время, проводимое вместе с близкими людьми. Безраздельное внимание – это посвящать время нашим партнерам, когда мы все свое внимание направляем исключительно на них.

С – язык подарков – дарение подарков близкому человеку, показывающее Ваши мысли о нем. Многие женщины, если им задают вопрос о том, как они понимают, что их любят, упоминают дарение цветов как средство выражения любви; мужчины также могут чувствовать любовь через небольшие, недорогие подарки.

Д – язык помощи в делах и служения – полезные поступки для своего партнера, действия/практическая помощь; делать что-то друг для друга (приготовление еды, уборка дома, помочь в работе или воспитании детей); заботиться друг о друге; служить друг другу на практике.

Е – язык прикосновений, физический контакт – быть рядом, целовать, обнимать, физически прикасаться к любимому человеку.

5.2. Психология семейных кризисов

Вопросы для обсуждения

1. Семейные проблемы и затруднения и пути их предотвращения. Стратегии разрешения семейных конфликтов.

2. Нормативные семейные кризисы. Влияние семейных кризисов на уровни функционирования семьи.

3. Тренинг «Основы эффективной коммуникации в семье».
4. Семейный совет как форма налаживания гармонических партнерских и родительско-детских отношений.

Темы для рефератов

1. Типологии и классификации конфликтов в семейных отношениях.
2. Основные правила поведения в конфликтной ситуации в семье.
3. Гендерные особенности социальных ролей в семье.

Темы для эссе

1. Проблемы и задачи различных стадий развития семейных отношений.
2. Кризис современной семьи и брака.

Задания и упражнения

1. Какую семью, по Вашему мнению, можно назвать счастливой?

Разработайте семь правил счастливой семейной жизни.

2. Прокомментируйте следующие ситуации:

А. Как вы ответите на вопрос партнера: «Почему ты меня полюбила (полюбил)?»?

Б. Партнер сообщает, что встретил вашего общего друга, который предложил ему участвовать в интересной поездке. А вы когда-то планировали совершить такую поездку вдвоем. Что вы предпримете в этой ситуации?

В. За ужином у знакомых ваш партнер ухаживает только за соседкой слева, хотя ваша тарелка также пуста. Как вы отреагируете?

Г. Ваш партнер абсолютно без всякого повода делает вам небольшой подарок. Что приходит вам на ум в этот момент?

Д. В откровенном разговоре ваш партнер проговаривается, что, по его мнению, женщины обладают меньшими умственными способностями. Как вы поступите в этой ситуации?

Е. Должны ли в супружеском или другом тесном союзе партнеры точно знать, как другая половина проводит день, с кем встречается, что делает?

Ж. Верно ли, что любви на пользу, когда один из партнеров имеет собственное хобби?

3. Считаете ли вы, что любовь, основанная на общности взглядов, прочнее союза, в котором партнеры имеют общие взгляды и потому взаимно дополняют друг друга?

Диагностика психологических качеств личности

Тест «Кто Вам подходит?»

Этот тест, разработанный японскими социологами, вряд ли заинтересует тех, кто ищет себе так называемого партнера с целью провести время. Он предназначен скорее для людей, имеющих серьезные намерения. То есть для тех, кто собирается жениться или выйти замуж. Итак, отвечая на пять следующих вопросов, выберите наиболее подходящий для вас ответ.

1. Предположим, Вы решили купить машину:

- а) Вы изучите все технико-экономические показатели каждой машины и купите наиболее приемлемую;
- б) Вы просто купите ту машину, которая Вам понравится;
- в) Вы проконсультируетесь у специалиста и купите ту машину, которую он Вам посоветует;
- г) Вы купите ту машину, внешний вид которой Вам по душе.

2. Вы в затруднении, Вам предстоит принять важное решение. Как вы поступите?

а) проанализируете ситуацию, оцените перспективы и поступите согласно этим расчетам;

- б) поступите, полагаясь на свое чутье;
- в) поступите в соответствии с Вашим настроением;
- г) подумаете и поступите так, как Вам кажется правильнее.

3. У вас свободное время. Чем вы займетесь?

- а) чем угодно, по настроению;
- б) любимым занятием, спортом, уберете квартиру;
- в) почтаете газеты, журналы, книгу, посмотрите телевизор;
- г) встретитесь с друзьями, назначите свидание.

4. Какого качества Вам особенно не хватает?

- а) способности угадывать настроение других;
- б) способности логически оценивать происходящее;
- в) вдохновения;
- г) видеть суть и оценивать детально происходящие события.

5. Предположим, Вы ведете дневник. Что Вы будете записывать?

- а) Вы будете честно описывать свое состояние и настроение;

б) Вы будете описывать проиcшедшie события и то, что вы об этом думаете;

в) Вы будете беспристрастно описывать события, избегая своих оценок;

г) Вы будете описывать происходящее, стараясь понять его суть и пытаясь предугадать дальнейший ход событий.

Ключ.

Теперь Вы можете определить Ваш тип. Если чаще других кружком была обведена буква *а*, то это означает «вдумчивый» тип. Вы практичны, Ваши действия отличаются логикой, Вы склонны к научной работе, пытаетесь вникнуть в суть дела. Однако Вы не улавливаете настроения других и не принимаете его в расчет.

Больше всего кружков вокруг буквы *б* – это «эмоциональный» тип. Вы нестабильный человек, Вы скоры на любовь и на ненависть. Происходящее Вы оцениваете не столько логически, сколько эмоционально. Вы склонны к истерике, когда Вам не удается добиться того, чего Вы очень хотите.

Наибольшее число кружков вокруг буквы *в* означает «чувственный» тип. Вы впечатлительны, способны самостоятельно принимать решения. Наслаждаетесь жизнью, не задумываясь о будущем.

Наконец, если наиболее частый ответ *г* – это «интуитивный» тип. Ваши поступки, как, впрочем, и оценки происходящих событий, интуитивны. Вы легко поддаетесь сиюминутным настроениям.

Тестовые задания для контроля знаний

1. 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.

2. Кому принадлежит ведущая роль в воспитании детей?

а) семье;

б) детскому саду;

в) школе;

г) детской площадке.

3. Какой документ содержит положения о праве ребенка на жизнь и право ребенка на родителей?

- а) Конституция Республики Беларусь;
- б) Международная конвенция ООН о правах ребенка;
- в) Кодекс Республики Беларусь об образовании;
- г) Кодекс Республики Беларусь о браке и семье.

4. Функция семьи, обеспечивающая удовлетворение потребностей в отцовстве (материнстве) и самореализации в детях:

- а) эмоциональная;
- б) репродуктивная;
- в) функция первичного социального контроля;
- г) нет правильных вариантов ответов.

5. Тактика семейного воспитания, при которой родители чрезмерно ограждают детей от забот, усилий и трудностей, – это:

- а) опека;
- б) диктат;
- в) тактика невмешательства;
- г) сотрудничество.

6. Тактика семейного воспитания, при которой родители подавляют инициативу и чувство собственного достоинства детей, – это:

- а) опека;
- б) диктат;
- в) тактика невмешательства;
- г) сотрудничество.

7. Формирование таких качеств, как доброта, честность, открытость, трудолюбие, обеспечивает такое направление семейного воспитания, как:

- а) трудовое;
- б) интеллектуальное;
- в) нравственное;
- г) эстетическое.

8. Вычеркните 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.

9. Показатель кризиса семьи в современном обществе – это:

- а) ранний возраст вступления в брак;
- б) эмоциональный характер отношений между супружами;
- в) раздельное проживание молодой семьи от бабушек и дедушек;
- г) увеличение хозяйственно-бытовых проблем;
- д) снижение рождаемости.

10. Семейная педагогика – это наука о...

- а) воспитании детей в семье;
- б) взаимоотношениях между детьми и родителями;
- в) взаимодействии между супружами в семье;
- г) межличностных отношениях между поколениями в семье.

11. Найдите наиболее точный ответ: Семейное воспитание – это:

- а) воспитание детей в условиях семьи;
- б) форма общеобразовательной подготовки в семье;
- в) управляемая система взаимоотношений и взаимодействий родителей с детьми, направленная на достижение желаемых результатов;
- г) средство семейного образования.

12. Какой тип воспитательной позиции родителей является оптимальным?

- а) эмоциональная дистанция между родителями и ребенком;
- б) концентрация внимания родителей на ребенке;
- в) эмоционально-уравновешенное отношение к ребенку.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аминов, И. И. Психология делового общения : учеб. для студ. вузов / И. И. Аминов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 287 с.
2. Бороздина, Г. В. Психология и этика делового общения / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова. – Минск : Юрайт, 2012. – 463 с.
3. Бороздина, Г. В. Основы психологии и педагогики : учеб. пособие / Г. В. Бороздина. – Минск : Выш. шк., 2023. – 415 с.
4. Кулько, Е. И. Психология межличностных отношений : метод. указания / Е. И. Кулько, Т. А. Захаренко. – Горки : БГСХА, 2017. – 137 с.
5. Личностно-профессиональное развитие специалиста : учеб.-метод. комплекс / сост.: Н. С. Шатравко, С. Ю. Масич. – Горки : БГСХА, 2023. – 175 с.
6. Шатравко, Н. С. Управленческая культура : учеб.-метод. пособие / Н. С. Шатравко, Т. А. Захаренко. – Горки : БГСХА, 2017. – 199 с.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Тема 1. ОБРАЗОВАНИЕ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ И ЛИЧНОСТНЫЙ РЕСУРС	
В ХХI ВЕКЕ	4
1.1. Образование как социокультурный феномен	4
1.2. Образование как средство развития и саморазвития личности	5
Тема 2. ЛИЧНОСТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РАЗВИТИЕ ТВОРЧЕСКОГО	
ПОТЕНЦИАЛА	10
2.1. Личностная эффективность специалиста	10
2.2. Творческий потенциал личности и методы его развития	25
Тема 3. ЛИДЕРСТВО И СОТРУДНИЧЕСТВО В КОМАНДНОЙ РАБОТЕ	41
3.1. Личность и группа: взаимодействие и взаимовлияние	41
3.2. Роль и психологические функции руководителя в системе управления	46
Тема 4. ЭФФЕКТИВНЫЕ СПОСОБЫ ПОСТРОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ	
КАРЬЕРЫ	59
4.1. Карьера и управление карьерным ростом	59
4.2. Деловое общение в карьере специалиста	72
Тема 5. СЕМЕЙНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ВОСПИТАНИЕ В СЕМЬЕ	86
5.1. Межличностные отношения и общение в семье	86
5.2. Психология семейных кризисов	96
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	102

Учебное издание

Шатравко Наталья Семеновна
Масич Светлана Юрьевна

ЛИЧНОСТНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
РАЗВИТИЕ СПЕЦИАЛИСТА

Учебно-методическое пособие

Редактор *Н. П. Пьянусова*

Технический редактор *Н. Л. Якубовская*

Корректор *Н. П. Лаходанова*

Компьютерный набор и верстка *Е. А. Радченко*

Подписано в печать 08.12.2025. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.

Ризография. Гарнитура «Таймс». Усл. печ. л. 6,04. Уч.-изд. л. 4,26.

Тираж 60 экз. Заказ .

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия.

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/52 от 09.10.2013.

Ул. Мичурина, 13, 213407, г. Горки.

Отпечатано в Белорусской государственной сельскохозяйственной академии.

Ул. Мичурина, 5, 213407, г. Горки.