

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ГОУ ВПО «ТАТАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
КАФЕДРА ФОРТЕПИАНО

В.Л. Блинова, Ю.Л. Блинова

*Психологические основы
самопознания и саморазвития*

учебно-методическое пособие

КАЗАНЬ 2009

*МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ГОУ ВПО «ТАТАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
КАФЕДРА ФОРТЕПИАНО*

В.Л. Блинова, Ю.Л. Блинова

***Психологические основы
самопознания и саморазвития***

учебно-методическое пособие

КАЗАНЬ 2009

Печатается по решению учебно-методического совета музыкального факультета ГОУ ВПО «Татарский государственный гуманитарно-педагогический университет»

УДК 159.923.2

ББК 88.52

Б 69 Блинова В.Л., Блинова Ю.Л. Психологические основы самопознания и саморазвития: учебно-методическое пособие. - Казань: ТГГПУ, 2009. – 222с.

Книга посвящена одной из ключевых проблем современного образования – саморазвитию педагога.

В учебном пособии кратко и доступно излагаются ключевые понятия в области психологии личности, рассматриваются специфические особенности, структура, закономерности и действующие механизмы саморазвития педагога, условия и факторы, способствующие этому процессу.

Учебное пособие включает в себя диагностический комплект для самоисследования (20 тестов) и авторские тестовые задания (80 тестов) для самостоятельной внеаудиторной работы, которые могут быть использованы для срезового тестирования по курсу «Психология личности».

Тренинги, представленные в учебном пособии, представляют собой авторские концепции, сочетающие в себе адаптированные к поставленным задачам игры и упражнения различных отечественных и зарубежных школ.

Книга адресована преподавателям, аспирантам и студентам педагогических и психологических специальностей, слушателям курсов переподготовки и повышения квалификации работников образования, практическим психологам и всем учителям, интересующимся проблемами развития личности и творческой реализации в профессии.

Рецензенты:

М.Ф. Скрипниченко – кандидат педагогических наук, доцент МСГИ.

О.И. Мантонина – кандидат психологических наук, доцент ИРО.

Татарский государственный гуманитарно-педагогический университет, 2009.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
I. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ	9
1. Основные подходы к определению категории «Личность».....	9
2. Психологические аспекты изучения личности.....	15
3. Структура личности.....	18
4. Типология личности.....	20
5. Характеристика темперамента, его свойства и структура	23
6. Характер и классификация его типов.....	25
7. Виды и уровни развития способностей.....	28
8. Характеристика мотивационно-потребностной сферы личности.....	31
9. Характеристика направленности личности.....	35
10. Виды мотивации и механизмы ее формирования.....	36
11. Воля и ее функции.....	41
<i>Контрольные вопросы</i>	42
<i>Литература</i>	43
II. ПСИХОЛОГИЯ САМОПОЗНАНИЯ	44
1. Основные подходы к определению самопознания.....	44
2. Сущностная характеристика и структура сознания и самосознания личности.....	46
3. Психологические особенности и структура «Я - Концепции».....	49
4. Самопознание личности как процесс: закономерности, цели, мотивы, способы, результаты.....	50
<i>Контрольные вопросы</i>	54
<i>Литература</i>	54
III. ПСИХОЛОГИЯ САМОРАЗВИТИЯ	56
1. Исторический обзор становления категории «саморазвитие» личности.....	56
2. Характеристика и признаки саморазвития.....	59
3. Психологические механизмы, барьеры и этапы процесса саморазвития	63
4. Особенности процесса саморазвития педагога.....	67
5. Структурная модель саморазвития педагога.....	71
<i>Контрольные вопросы</i>	75
<i>Литература</i>	75
IV. ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКТ ДЛЯ САМОИССЛЕДОВАНИЯ	76
I. МОТИВАЦИОННО-СМЫСЛОВОЙ БЛОК	76
Тест смысложизненных ориентаций Д.А.Леонтьева (СЖО)	76
«Измерение мотивации достижения» А. Мехрабиана.....	79
Тест «Готовность к саморазвитию».....	84
Методика «Оценка реализации потребности педагога в самореализации».....	85
II. РЕФЛЕКСИВНО-ОЦЕНОЧНЫЙ БЛОК	86
Тест-опросник самооотношения В.В. Столина, С.Р. Пантелеева.....	86
Методика «Самодиагностика темперамента»	90
Исследование самооценки А. Мехрабиана.....	93
Геометрический тест.....	94
Тест «Ведущее полушарие»	99
III. СОДЕРЖАТЕЛЬНО-ПРОЦЕССУАЛЬНЫЙ БЛОК	100
Тест «Каков Ваш творческий потенциал?»	100
Тест на способность к воображению.....	103
IV. ДЕЯТЕЛЬНОСТНО-РЕГУЛЯТИВНЫЙ БЛОК	104

Методика «Изучение удовлетворенности педагогами своей профессиональной деятельностью» Журина Н.В., Ильина Е.И.	104
Методика исследования уровня субъективного контроля (УСК) Д. Роттера.....	105
Тест на асертивность.....	109
Опросник «Эмоциональное выгорание»	111
Шкала оценки мотивации одобрения Д. Крауна и Д. Марлоу.....	112
Методика «Толерантность к неопределенности»	113
V. КОММУНИКАТИВНО-ЭКСПРЕССИВНЫЙ БЛОК.....	116
Тест коммуникативных умений С. Михельсона, адаптированный Ю. Гильбухом.....	116
Шкала доброжелательности Р. Кемпбелла.....	116
Тест самомониторинга.....	124
V. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ И ТРЕНИНГИ.....	126
1. МОТИВАЦИОННО-СМЫСЛОВОЙ БЛОК.....	126
МОТИВАЦИОННЫЙ ТРЕНИНГ.....	126
Упражнение «Старое и новое»	126
Упражнение «Значимые события»	128
Упражнение «Что меня сформировало»	129
Упражнение «Шаг к цели»	130
Упражнение «Планы на ближайшие два года»	131
Упражнение «Ладощка»	133
УПРАЖНЕНИЯ НА ПРЕОДОЛЕНИЕ БАРЬЕРОВ ЛИЧНОСТНОГО САМОРАЗВИТИЯ.....	133
Упражнение «Карта препятствий».....	133
Упражнение «Пространство проблем»	134
Упражнение «Злой гений»	136
Упражнение «Перфекционизм»	137
Упражнение «Учеба на протяжении всей жизни»	138
Упражнение «Профессиональные перспективы»	141
2. ПРОЦЕССУАЛЬНО-СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ БЛОК.....	143
ТРЕНИНГ САМОРАСКРЫТИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНОСТИ.....	143
Упражнение «Жизнь и время»	143
Упражнение «Волшебники XXI века»	144
УПРАЖНЕНИЯ НА КРЕАТИВНОСТЬ.....	150
Упражнение «Мячик»	150
Упражнение «(Не)творческий человек»	151
Упражнение «Оригинальное использование»	151
Упражнение «Невероятная ситуация»	152
Упражнение «Что? Откуда? Как?»	153
Упражнение «Ассоциации»	154
Упражнение «Причины и следствия»	155
Упражнение «Противоположности»	155
Упражнение «Промежуточное звено»	156
Упражнение «Завершение рисунков»	157
Упражнение «Инопланетянин»	158
Упражнение «Логотип»	159
Упражнение «Мозаика»	160
Упражнение «Шпалгалки»	161
Упражнение «Восточный базар»	162
Упражнение «Электронный перевод»	163

Упражнение «Необычные действия»	163
3. РЕФЛЕКСИВНО-ОЦЕНОЧНЫЙ БЛОК.....	165
УПРАЖНЕНИЯ НА САМОПРЕЗЕНТАЦИЮ И ОСОЗНАНИЕ СВОИХ ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ	165
Упражнение «Я сам»	165
Упражнение «Шведский стол»	166
Упражнение «Четыре монеты»	167
Упражнение «Я...»	169
УПРАЖНЕНИЯ НА УСТРАНЕНИЕ ВНУТРИЛИЧНОСТНЫХ ПРОТИВОРЕЧИЙ И КОНФЛИКТОВ.....	170
Упражнение «Внутреннее многоголосие»	170
Упражнение «Многообразие внешних ролей»	175
Упражнение «Самомучители»	177
4. ДЕЯТЕЛЬНОСТНО-РЕГУЛЯТИВНЫЙ БЛОК.....	180
УПРАЖНЕНИЯ НА АКТУАЛИЗАЦИЮ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	180
Упражнение «Судьба и самоопределение»	180
Упражнение «Ответственность»	182
Упражнение «Весы справедливости»	182
УПРАЖНЕНИЯ НА ОСОЗНАНИЕ СВОИХ СПОСОБНОСТЕЙ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ.....	184
Упражнение «Моя обучаемость»	184
Упражнение «Хочу – Могу – Надо»	186
Упражнение «Аукцион»	186
УПРАЖНЕНИЯ НА КООРДИНАЦИЮ СОВМЕСТНЫХ ДЕЙСТВИЙ.....	189
Упражнение «Поднос»	189
Упражнение «Властелины кольца»	189
УПРАЖНЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ АССЕРТИВНОСТИ.....	190
Упражнение «Холодный суп»	190
Упражнение «Что если...?»	193
Упражнение «Взгляд со стороны»	196
Упражнение «Генеральная репетиция»	199
Упражнение «Самоубеждение»	201
5. КОММУНИКАТИВНО-ЭКСПРЕССИВНЫЙ БЛОК ТРЕНИНГ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ.....	204
Игра «Испорченный телефон»	204
Игра «Устройство на работу»	212
Игра «Переводчик»	214
Игра «Портъе»	214
ИГРЫ ДЛЯ РАБОТЫ С КОНФЛИКТАМИ.....	215
Игра «Конспект»	216
Игра «Отчет»	216
Игра «Статья»	216
Игра «Журнал».....	217
Игра «Шарфик»	207
СПОСОБЫ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ.....	218
<i>Литература</i>	221

ВВЕДЕНИЕ

Человек – мера всех вещей. Эти слова принадлежат философу Протагору.

А что является мерой самого человека? Ответ на этот вопрос известен с давних времен – это его поступки и дела. Если продолжать линию этих вопросов, то следующим из них будет вопрос: Что движет человеком, когда он совершает эти поступки и дела? Ответы, в этом случае возможны разные. Одни скажут – обстоятельства, другие – талант, третьи – умение строить отношения с людьми. С позиции современной гуманистической психологии ответ, скорее всего, будет однозначным. Большинство психологов гуманистов сходятся в том, что ценность человека состоит не только в его делах и поступках, но и в его умении постоянно работать над собой, самосовершенствоваться, наиболее глубоко познавать свои возможности и максимально использовать их в своей жизнедеятельности.

С древних времен человечество последовательно укореняло в сознании человека ценности самопознания и саморазвития. В религиях Древнего Востока разработана целостная стройная система самопознания и саморазвития, которая выступает средством постижения истинной сущности человека, достижения единения с Вселенной. В христианстве самопознание есть открытие в себе Божественного начала, а саморазвитие – есть путь постижения Бога через веру. В гуманистически ориентированной психологии и педагогике потребность в саморазвитии и самоактуализации рассматривается как высшая потребность человека, удовлетворение которой позволяет ему реализовать себя в полной мере. Только в этом случае человек постигает и обретает смысл своего существования, становится тем, кем он способен стать, а не тем, кем хотят видеть его окружающие.

Каждый человек сам избирает свой жизненный путь, самостоятельно выстраивает свои отношения с другими людьми, поэтому значение таких понятий, как «формирование личности», «воспитание» достаточно условно. Задачей семьи и образовательных учреждений создание необходимых условий для саморазвития, самостроительства и самоформирования растущего человека.

В этом направлении движется развитие современной педагогики: от идеи формирования личности с заранее заданными свойствами – к концепции развития самобытной индивидуальности; от теории знаниевого обучения (приобретение необходимых знаний, умений и навыков) и всестороннего развития человека – к идее создания условий для его саморазвития и самореализации.

Реализация современных образовательных технологий в рамках личностно-ориентированного и субъектно-деятельностного подходов требует от педагога особых педагогических и личностных способностей, в частности, способности самого учителя «быть саморазвивающейся и самореализующейся личностью».

Современный педагог должен уметь создавать условия для саморазвития студентов. Отсюда возникает настоятельная необходимость в собственном

самопознании и саморазвитии, иначе поддержка и сопровождение не будут иметь никакого смысла. Первым шагом к саморазвитию является *самопознание*, целью которого становится изучение собственных личных свойств, задатков, особенностей поведения и т.п.

В работе над содержанием и структурой учебного пособия мы исходили из следующих предпосылок:

Сфера психологии и педагогики – целенаправленное воздействие. Педагогический процесс осуществляется в трех формах: воспитания, обучения и тренинга (системы упражнений для выработки определенных навыков).

С помощью воспитания формируются направленность личности, ее интересы, высшие – познавательные, нравственные и эстетические – потребности, воля, полезные привычки и отношения, культура чувств.

Обучение дает знания, общий уровень культуры, формирует понятия, логическое и ассоциативное мышление, развивает воображение и определяет общее развитие личности.

Тренинговые упражнения позволяют выработать определенные навыки и умения, создать условия для актуализации психических процессов и опирающихся на них действий и свойств личности.

Представленное учебно-методическое пособие посвящено проблемам личностного роста, самопознания и саморазвития и включает в себя теоретический и практический разделы. При изложении материала учебного пособия перед нами стояли 2 важнейшие задачи: пробуждение (актуализация) мотивации к саморазвитию педагога и оснащение его необходимыми в этом процессе умениями и навыками.

Содержание теоретического раздела (Главы I, II, III) позволяет ответить на вопрос: «Что же это такое - быть Личностью сегодня?». Представленный в практическом разделе (Глава IV) диагностический комплект и тестовые задания для самопроверки способствуют развитию самостоятельной образовательной деятельности студентов, реализации их познавательной активности, актуализируют процессы самопознания и саморазвития. В Главе V учебного пособия представлены примерные программы тренинговых занятий, направленных на актуализацию различных (мотивационно-смыслового, процессуально-содержательного, рефлексивно-оценочного, деятельностно-регулятивного и коммуникативно-экспрессивного) блоков процесса саморазвития педагога. Представленные в них упражнения способствуют формированию потребности в саморазвитии, а также позволяют закрепить полученные знания и умения на практике.

Значительное количественное преобладание практического материала над теоретическим обусловлено целями и задачами нашего учебного пособия: актуализировать мотивацию к саморазвитию *в реальной* профессиональной деятельности педагога.

Данное учебное пособие может быть использовано как для работы со студентами ВУЗов (в рамках спецкурсов и курсов по выбору), так и на курсах повышения квалификации и переподготовки педагогических кадров.

I. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

Понятие о психологической категории «Личность»

Личность – одна из самых сложных категорий научной психологии, используемая для оценки специфических аспектов, психологических качеств и индивидуальных проявлений человека.

Говоря о личности, мы подразумеваем своеобразное соединение биологического и социального, типологического и уникального в конкретном индивиде, целую системную организованную совокупность внутриличностных и межличностных связей человека.

Категория «Личность» является многогранной и не имеет однозначного определения, поэтому в следующем параграфе будут представлены концепции личности западно-европейских, американских и отечественных ученых.

1. Основные подходы к определению категории «Личность»

Западно-европейские, американские и отечественные концепции личности

В данном учебном пособии мы не ставили перед собой задачи рассмотреть все наиболее значимые теории личности. Остановимся лишь на тех концепциях, в которых, так или иначе, затрагиваются вопросы самопознания и саморазвития.

В 1937 году Г. Олпорт проанализировал около 50 определений личности, выделив наиболее существенное в них, и сформулировал собственное: «Личность – это динамическая организация всех психофизических систем человека, определяющая его поведение и мышление».

В концепции **Гордона Олпорта**, человек обладает потенциалом личностного роста, способен к преодолению себя и самореализации. К сознательным, рационально обоснованным поступкам, выстраиванию собственной жизни в зависимости от целей, намерений, планов, мировоззрения по Г. Олпорту, более способны зрелые личности. Они четко представляют свои жизненные перспективы (сообразуясь с реальными способностями и возможностями), осознают, что им надо и как этого добиться; иными словами, они способны к осознанию своей жизненной позиции, построению индивидуальной стратегии и тактики собственной жизнедеятельности.

Характеристики зрелой личности по теории Г.Олпорта:

1. Зрелая личность имеет широкие границы «Я».
2. Зрелый человек способен к теплым, сердечным, социальным отношениям.
3. Зрелый человек демонстрирует эмоциональную незабоченность и самопринятие.
4. Зрелый человек демонстрирует реалистичность восприятия, на котором строятся его опыт и притязания.

5. Зрелый человек демонстрирует способность к самопознанию и чувство юмора.

6. Зрелый человек обладает цельной жизненной философией.

В концепции **Зигмунда Фрейда**, личность представляет собой сложный ансамбль непрерывно взаимодействующих сознательных и бессознательных структур психики, которым соответствуют биологические (инстинкты) и социальные (нормы, запреты) тенденции развития.

В учении **Карла Густава Юнга** акцентируется взаимосвязь индивидуального Я (Эго), личностного бессознательного и факторов коллективной психики (архетипов); личность описывается через доминирующие психические функции и ориентации сознания.

Карен Хорни, развивая социокультурную теорию личности, была убеждена в том, что у каждого человека есть способности к позитивному личностному росту. Особый интерес представляют выделенные К.Хорни три категории стратегий в межличностных отношениях: ориентация на людей, ориентация от людей, ориентация против людей. Эти три стратегии находятся в состоянии конфликта, здоровая (психически) личность способна их менять сообразно обстоятельствам жизни для эффективного решения возникающих проблем. Таким образом, эффективность совладания с различными жизненными обстоятельствами зависит от способности человека избрать адекватную личностную позицию.

Теории З.Фрейда, К.Г.Юнга и К.Хорни будут рассмотрены более подробно в параграфе 3 и 4.

Э.Эрикссон рассматривал личность в аспекте ее поэтапного становления, включающего ряд психосоциальных кризисов, которые закономерно возникают на определенных возрастных стадиях развития. Функции этих кризисов – создание устойчивых структур личности, являющихся результатом конкретных решений ключевых задач социального развития.

В концепции **Виктора Франкла** личность – это сложный многомерный феномен, отдельные аспекты которого исследуются разными научными дисциплинами: биологией, социологией, медициной, литературой, психологией, физиологией и т.п. Центральное понятие теории В.Франкла – ответственность личности, рассматриваемое в контексте реализации ею жизненных ценностей – обретения смысла жизни.

В. Франкл выделял 3 группы ценностей:

1. Созидательные ценности, которые реализуются в продуктивных творческих действиях.

2. Ценности переживания, реализуемые в интенсивном переживании наивысшего смысла каждого момента человеческого существования.

3. Ценности отношения являются высшими ценностями и заключаются в отношении человека к факторам, ограничивающим его жизнь – поскольку жизнь остается осмысленной, даже когда она бесплодна в созидательном смысле и не богата переживаниями. Действительно значимым является отношение человека к судьбе, выпавшей на его долю. То, как он принимает

тяготы жизни, то мужество, которое он проявляет в страданиях, достоинство, которое он выказывает, – все это является мерой того, насколько он состоялся как человек. Таким образом, человек ответственен за реализацию ценностей до последнего момента своего существования.

Наиболее ценный вклад **Раймонда Кэттелла** в исследовании личности – психометрическая модель, рассматривающая личность как структуру, представленную композицией 16-ти исходных личностных черт, диагностируемых с помощью специально разработанного им 16-ти факторного опросника.

Современная гуманистическая психология (А. Адлер, А. Маслоу, К. Роджерс, Э. Фромм и др.) рассматривает личность как стремление человека к своему высшему, подлинному «Я».

Человеческая жизнь в концепции **Альфреда Адлера** – активное стремление к совершенству, поскольку люди все время находятся в движении к личностно-значимым целям, в процессе которого повышается самооценка личности. Одно из основных понятий концепции А. Адлера – творческая сила – есть субъектная активность, отвечающая за стратегию и тактику жизни человека; человек ответственен за свои ценности и установки, поскольку он использует наследственность и социальное окружение для формирования собственной личности.

Основные положения концепции А. Адлера.

1. Человеческая мотивация, в основном, представлена социальными побуждениями. Люди – изначально социальные существа, они соотносят себя с другими людьми, участвуют в совместной деятельности, ставят общее благо выше эгоистических интересов.

2. Понятие креативного «Я» личности. «Я» – высоко персонализированная субъективная система, интерпретирующая и осмысливающая опыт, который поможет в осуществлении уникального жизненного стиля личности.

3. Каждый человек – уникальная система мотивов, черт, интересов, ценностей; каждое действие человека несет печать свойственного именно ему жизненного стиля.

4. Центр личности – сознание. Люди – сознательные существа, обычно понимающие причины своего поведения, они сознают неполноценность и сознают цели, к которым стремятся.

Основополагающее значение для теории личности **Карла Роджерса** имеют понятия «Организм» и «Я», а центральной проблемой – конгруэнтность (или неконгруэнтность) между воспринимаемым «Я» и актуальным опытом переживаний организма.

Главная тенденция организма – стремление к актуализации, утверждению, усилению. Эта актуализирующая тенденция избирательно направлена на те аспекты среды, которые обеспечивают конструктивное движение личности в направлении завершенности и целостности.

Конгруэнтность проявляется в двух аспектах: степень соответствия между субъективной реальностью и внешней реальностью, а также между «Я» реальным и идеальным «Я». Если расхождения значительны, человек неудовлетворен и плохо приспособлен.

Абрахам Маслоу вводит в психологию понятие «самоактуализирующаяся личность», характеризующее человека, включенного в процесс реализации собственного творческого и духовного потенциала. Такая позиция свойственна только зрелой личности. В одной из своих работ А. Маслоу определяет самоактуализацию как стремление к самоосуществлению, точнее, тенденцию актуализировать то, что содержится в личности в качестве потенций, как главный мотивационный фактор восхождения человека к индивидуальности на основе чувственного переживания потребности в совершенстве. А. Маслоу описывает восемь путей, ведущих к самоактуализации:

- это беззаветное переживание, с полной концентрацией и впитыванием;
- это постоянный выбор в пользу роста;
- это умение сонастраиваться с собственной внутренней природой;
- это честность и принятие ответственности за свои действия;
- это способность осуществлять «лучший жизненный выбор»;
- это постоянный процесс развития своих потенциальностей;
- это «Пик-переживания», в процессе которых мы более способны конструктивно использовать нашу энергию.

Отличительными характеристиками самоактуализирующихся людей являются:

1. ориентированность на реальность;
2. принятие себя;
3. спонтанность;
4. центрированность на проблеме, а не на себе;
5. некоторая отстраненность и потребность в уединенности;
6. автономность и независимость;
7. нестереотипная оценка людей и вещей;
8. глубокие мистические или духовные (не обязательно религиозные) переживания;
9. идентификация с человечеством;
10. глубина и эмоциональность отношений с некоторыми особенно любимыми людьми;
11. демократичность их ценностей и отношений;
12. четкое разграничение средств и целей;
13. философичность чувства юмора;
14. обладание большими творческими ресурсами;
15. сопротивление подчинению культуре;
16. трансцендирование действительности (несмирение с существующими обстоятельствами).

Эрих Фромм описал три механизма «убегания от свободы», которые

можно рассматривать как выражение определенной позиции личности: авторитаризм, деструктивность и слепое подчинение нормам. Высший итог личностного развития, по Э. Фромму, - позитивная свобода, требующая спонтанной субъектной активности. В контексте исследуемой темы в концепции Э.Фромма выделяется несколько важных моментов:

а) личность способна активно и творчески созидать свою жизнь; дело созидания (идеи, искусство, материальные ценности, воспитание детей) позволяют ей подняться над пассивностью собственного существования и обрести чувство свободы и значимости;

б) личность с осознанием своей индивидуальности воспринимает себя как хозяина собственной жизни;

в) личность нуждается в посвящении себя чему-то или кому-то в чем заключался бы для нее смысл жизни.

Созданная **Генри Мерреем** теория личности – это, прежде всего, психология мотивации, он рассматривает человеческие стремления, влечения, страсти, желания, волеизъявления, его интерес к направленности привел к созданию самой сложной и выстроенной системы мотивационных конструкторов в современной психологии.

В **отечественной психологии** (А.Н. Леонтьев, С.Л. Рубинштейн и др.) личность выступает одновременно как активный субъект и «продукт» деятельности и межличностных отношений, которые интериоризируются в процессе общественного развития индивида.

Еще в русской философии (Л.П. Карсавин) можно встретить противопоставление личности подлинно духовной сущности человека: в русском языке понятие «личность» располагается в одном семантическом ряду со словами «лицо» и «личина», «маска», что указывает на его отнесенность к той части человеческого существа, которая может быть выставлена напоказ, предъявлена внешнему миру. Таким образом, с самого начала в понятие «личность» был включен внешний социальный образ, который индивидуальность принимает, когда играет определенные жизненные роли.

При всем разнообразии трактовок в подавляющем большинстве определений личности отечественных ученых (Выготский Л.С., Ковалев А.Г., Лазурский А.Ф., Леонтьев А.Н., Петровский А.В., Платонов К.К., Рубинштейн С.Л. и др.) можно выявить следующие общие положения:

1. Личность является особой формой самоорганизации, позволяющей реализовывать специфичные для человека индивидуальные и социально обусловленные формы поведения.

2. Личность предстает как организованное целое, имеющее относительно устойчивую структуру. Отдельные черты личности существуют не автономно, а иерархически взаимосвязаны и интегрированы в сложную многоуровневую систему.

3. При всей уникальности личность представляет собой определенную форму социального бытия человека. Индивидуальные свойства личности являются одновременно и социально значимыми, а их формирование

происходит в процессах социализации, взаимодействия и общения с другими людьми.

4. Личность предполагает совокупность индивидуальных, специальных и уникальных характеристик человека, отличающих его от других людей. В конкретной личности всегда угадывается индивидуальность.

5. При постоянстве ее общей структуры личность динамична и должна рассматриваться в аспекте ее закономерного развития и всестороннего взаимодействия с социальным окружением.

Главным постулатом в исследовании личности в отечественной психологии является понимание того, что личность может быть адекватно познана лишь через систему ее социальных связей и межличностных отношений.

Идея о том, что личность всегда дана в общении, в обращенности к «Другому», была сформулирована крупными российскими мыслителями XX века М.М. Бахтиным и Л.С. Выготским: «Я осознаю себя и становлюсь самим собою только раскрывая себя для другого, через другого и с помощью другого... Самобытие человека (и внешнее и внутреннее) есть глубочайшее общение. Быть – значит общаться... Быть – значит быть для другого и через него для себя».

Наиболее ярко эти положения выражены в теории личностной активности А.В. Петровского, в которой он, в качестве основной оценки развития личности, выделяет степень успешности вхождения личности в социальные группы, уровень ее способности к интеграции собственной активности в активность других людей (членов разных социальных групп).

Таким образом, отечественные концепции личности сходятся в следующих общетеоретических положениях:

1. Биологическое существует в личности в превращенной форме – как социальное. Природные (органические) характеристики (свойства высшей нервной деятельности) выступают в структуре личности в качестве ее социально обусловленных элементов.

2. Личность есть системное качество, приобретаемое индивидом в социуме. Эта форма самоорганизации постепенно надстраивается над врожденными индивидуальными свойствами.

3. Личность может быть понята только в системе устойчивых межличностных связей, которые опосредуются содержанием, ценностями и смыслом совместной деятельности.

4. Личность рождается из стремления человека к максимальной персонализации. Поэтому любое сильное переживание человека актуализирует его потребность в поиске значимого «Другого», который понял бы и разделил их. В любой деятельности человек стремится к проявлению своей индивидуальности, а невозможность реализации этой цели приводит к поиску новых возможностей в себе самом или в предметной деятельности. Из окружающих партнеров человек предпочитает того, кто обеспечивает ему максимально адекватную персонализацию.

5. Источником развития личности выступает возникающее в системе межличностных отношений **противоречие между потребностью в персонализации и заинтересованностью человека интегрироваться в значимую для него социальную группу**, т.е. противоречие между желанием человека быть самим собой и стремлением оправдать ожидания общества.

6. Личность формируется в группах, иерархически расположенных на ступенях ее развития. Характер развития личности задается уровнем развития группы, в которую она включена и, прежде всего, ценностями этой группы.

7. Активность личности приводит к снятию ограничений, первоначально присущих ситуации. Ограничения и препятствия на пути к достижению цели пробуждают специальную деятельность, направленную на их преодоление.

2. Психологические аспекты изучения личности

Для того, чтобы осуществить всестороннюю характеристику категории «Личность» необходимо представить ее определение и разграничить такие понятия как «Индивид», «Личность», «Индивидуальность», «Субъект деятельности» и выявить их соотношение между собой.

Психологическая сущность человека проявляется по-разному на различных уровнях его бытия. Каждый человек может рассматриваться и как представитель вида *Homo sapiens*, как носитель общевидовых свойств (индивид), как субъект межличностных отношений (личность), и как уникальное, стремящееся к самореализации, творчески выражающее себя существо (индивидуальность и субъект деятельности).

В различных сферах человекознания человек рассматривается как индивид (от лат. *Individuum* – «неделимый») – представитель *hominis sapientis* человеческой общности, который одновременно вбирает ее наиболее существенные признаки (у всех людей есть голова, руки, внутренние органы и т.д.), присущие каждому человеку.

В индивиде проявляются общие для всех людей свойства и признаки, общевидовые свойства, обуславливающие генотип, на базе которого в течение жизни формируется фенотип.

Личность – саморегулирующаяся динамическая функциональная система непрерывно взаимодействующих между собой свойств, отношений и действий, складывающихся в процессе онтогенеза человека, феномен общественного развития, конкретный живой человек, обладающий сознанием и самосознанием.

Структура личности – целостное системное образование, совокупность социально значимых психических свойств, отношений и действий индивида, сложившихся в процессе онтогенеза и определяющих его поведение как поведение сознательного субъекта деятельности и общения.

Личность характеризуется:

1. активностью (стремлением выйти за собственные границы, расширить сферу деятельности);
2. направленностью (устойчивой доминирующей системой мотивов);
3. глубинными смысловыми структурами, обуславливающими сознание и поведение;
4. степенью осознанности своих отношений к действительности (установки, отношения и т.д.).

Личность не исчерпывается своеобразием биологических характеристик. Человек, в отличие от животного, может в любой момент своей жизни сказать «нет» своим витальным (биологическим) потребностям, т.к. выступает в качестве субъекта сознания и самосознания, как субъект общественных отношений.

Индивидом рождаются, личностью становятся в системе социальных отношений.

Индивидуальность человека проявляется в том особом уникальном способе, в котором он проявляет свой личностный потенциал, т.е. заложенные в нем коммуникативные, познавательные, ценностные и творческие возможности.

Под индивидуальностью подразумевается совокупность социально значимых отличий человека от других людей.

Таким образом, **индивидуальность – это неповторимое своеобразие конкретной личности во всей совокупности ее унаследованных и приобретенных специфических особенностей.**

В зарубежной психологии понятие индивидуальности соотносится с понятием «самость» (К.Г. Юнг, Г. Олпорт, К. Роджерс).

Структуру самости составляют:

- ощущения собственного тела;
- ощущения самоидентичности;
- чувство самоуважения, основанное на осознании успешности в достижении различных целей;
- расширение самости за счет осознания внешних объектов как «моих» или «связанных со мной»;
- образ себя, способность представлять себя и думать о себе;
- рациональное управление самим собой;
- стремление к самосовершенствованию.

Центральными характеристиками индивидуальности личности служат индивидуальный стиль жизни и деятельности, способность к творчеству (креативность), система ценностей и смысложизненных ориентаций, уникальное мировоззрение (или жизненная философия).

В отечественной психологии существует еще одна важная категория – «Субъект деятельности».

Субъект деятельности — это новое, преобразованное качество личности, которое означает полную перестройку всей системы ее психической организации, а не только включение способностей, целей и

соответствие ее потребностям. Это качество субъекта возникает через разрешение противоречия между наличными возможностями, особенностями, притязаниями, мотивами личности и требованиями деятельности, предъявляемыми обществом к ее исполнителю.

Только в позиции субъекта человек способен превращать собственную жизнедеятельность в предмет практического преобразования, относиться к себе как профессионалу, оценивать способы профессиональной деятельности, контролировать ее ход и результаты, изменять ее приемы. Позиция субъекта обеспечивает человеку непрерывность профессионального развития и устойчивость профессиональной «Я - концепции».

Таким образом, *индивидуальный стиль жизни, способность к творчеству, система ценностей являются неизменными характеристиками индивидуальности личности, в то время как для субъекта деятельности они являются предметом практического преобразования.*

В процессе изучения личности (или ее самопознания) закономерно возникают следующие вопросы:

1. Каково строение личности, из каких компонентов она состоит?
2. Какие мотивы направляют ее поступки?
3. Что детерминирует становление человека личностью, способствует или препятствует личностному росту?
4. Какие факторы вызывают аномалии в личностном развитии?
5. Каковы условия и надежные критерии оценки психического здоровья?
6. Что обеспечивает позитивные изменения и самореализацию личности?

Исходя из этого, выделяют следующие аспекты изучения личности:

– **типология или структура личности** – это стабильные характеристики, которые в различных комбинациях составляют единое организованное целое и могут быть выделены как устойчивые показатели при тестировании или эксперименте;

– **ценностно-мотивационная сфера личности**, включающая процессуальные и динамические аспекты поведения, вызывающие его причины, факторы, побуждающие мотивы;

– **развитие личности** – закономерное изменение ее свойств и особенностей на разных возрастных этапах, от младенчества до преклонного возраста;

– **психопатология (акцентуация) личности** – процессы и факторы, обуславливающие трудности в адаптации личности к ее биосоциальному окружению и отклонения от оптимального функционирования психики;

– **психическое здоровье личности**, соответствие уровня развития психических функций возрастным показателям и наличие адекватного актуальным условиям поведения.

3. Структура личности

В зарубежной психологии выделяются два подхода к пониманию структуры личности: психодинамический подход и теория черт.

Лидером психодинамического подхода является Зигмунд Фрейд.

В разработанной им концепции структура личности предстает как динамическое соотношение сознательных и бессознательных компонентов психики, находящихся в постоянном и активном взаимодействии друг с другом.

Зигмунд Фрейд предложил трехкомпонентную модель, согласно которой в структуре личности выделяются три устойчивых образования: Оно (Id), Я (Ego), Сверх-Я (Superego). Каждая из этих подструктур подчиняется собственному принципу функционирования.

«Оно» как подструктура личности соответствует бессознательной части человеческой психики, которая включает в себя врожденные инстинктивные влечения, вытесненные и подавленные желания, неприемлемые с точки зрения социальных (моральных) норм. На этом уровне доминирует принцип удовольствия, удовлетворение потребностей «здесь и сейчас». Символически «Оно» выражает себя в сновидениях и фантазиях.

«Я» выделяется из «Оно» в процессе индивидуального развития и образует сферу сознания (самосознания), «Я» выступает в роли посредника между «Оно» и «Сверх-Я». Согласованность бессознательных влечений, желаний с требованиями социального окружения, обеспечение относительного равновесия между ними – основная функция «Я», с которой также связаны «здравый смысл», логика и рационализация.

«Сверх-Я» выступает внутриличностным воплощением моральных норм и запретов, социальных стандартов поведения, ценностей и установок. Это – подструктура совести, с которой связаны переживания вины и стыда, возникающие в случае нарушения требований социума.

«Сверх – Я» подчиняется принципу цензуры и посредством укоров совести препятствует проникновению в сознание человека неприемлемых с точки зрения морали чувств и желаний.

С позиции подхода к проблеме личности в «теориях черт» структура личности рассматривается как совокупность устойчивых характеристик личности, образующих целостные ансамбли. Наиболее известной среди таких теорий является 16-ти факторная теория Р. Кэттелла и мотивационная теория Г. Меррея.

Раймонд Кэттелл рассматривает личность как сложную и дифференцированную структуру черт, где мотивация по преимуществу зависит от подсистемы динамических черт.

Черта – «ментальная структура», отвечающая за регулярность и согласованность поведения личности. Черты различаются по модальности выражения:

– динамические черты приводят действие в направлении некоторой цели;

- черты-способности связаны с эффективностью достижения индивидом цели;
- темпераментальные черты связаны со скоростью, энергичностью и эмоциональной реактивностью;
- преходящие и изменяющиеся состояния и роли.

Наиболее ценный вклад Р. Кэттелла в исследования личности – психометрическая модель, рассматривающая личность как структуру, представленную композицией 16-ти исходных личностных черт, диагностируемых с помощью специально разработанного им 16-ти факторного опросника.

Основой теории **Генри Меррея** стало понятие «потребность». Потребность – это сила, которая организует перцепцию, апперцепцию, интеллектуальную деятельность и произвольные действия человека таким образом, чтобы наличная ситуация трансформировалась в определенном направлении. Она направляет организм в плане поиска, избегания определенной ситуации или реагирования на определенное давление.

Г. Меррей выделил 20 основных потребностей: в самоуничтожении; в достижении; в аффилиации; в агрессии; в автономии; в противодействии; в защите; в уважении; в доминировании; в эксгибиции; в избегании ущерба; в избегании позора; в опеке; в порядке; в игре; в отвержении; в чувственных впечатлениях; в сексе; в поддержке; в понимании. Потребности вступают во взаимодействие между собой посредством механизмов доминирования, конфликта, смещения и субсидиации (одна потребность служит удовлетворению другой). Таким образом, в структуре личности, по Г. Меррею, представлены 20 различных потребностей, взаимодействующих между собой.

В отечественных психологических теориях личности имеется два дополняющих подхода к изучению структуры личности и пониманию ее природы.

В первом подходе личность (Ковалев А.Г., Лазурский А.Ф., Леонтьев А.А., Рубинштейн С.Л. и др.) предстает как уникальная относительно автономная система интрапсихических (внутренних) свойств и особенностей поведения конкретного человека, в состав которой входят подсистемы характера, способностей, представлений, ценностных ориентаций, Я-концепции и т.д.

Согласно второму подходу (Петровский А.В.), быть личностью значит быть включенным в интерперсональное (межличностное) пространство, активно и сознательно строить социальные отношения с другими людьми, т.е. личность – это, прежде всего система интерпсихических связей и взаимоотношений человека.

Исследования С. Л. Рубинштейна выявили следующую структуру личности, в которой были выделены темперамент, характер, способности направленность и самосознание.

А.Н. Леонтьев считал, что личность – исключительно социальная сущность человека и поэтому темперамент, характер и способности, а также

знания человека не входят в состав личности в качестве ее подструктур, они составляют лишь условия формирования этого социального образования.

Б.Г. Ананьев при описании общей структуры личности использовал более широкую категорию «человек», включающую целый спектр понятий психологии, таких как индивид, личность, индивидуальность, субъект деятельности.

В.С. Мерлин разработал теорию интегральной индивидуальности, в которой описываются две группы индивидуальных особенностей:

1. свойства индивида (темперамент и психические процессы);
2. свойства индивидуальности (мотивы и отношения, характер и способности).

Все эти компоненты взаимосвязаны посредством деятельности.

В большинстве отечественных теорий признается, что направленность и воля принадлежат к структуре личности, т.к. волевой поступок невозможно рассматривать вне иерархии мотивов, а направленность есть непосредственное выражение мотивационных структур личности, т.е. ее мотивационного ядра.

Таким образом, в исследованиях отечественных ученых в структуру личности включаются следующие компоненты: темперамент, характер, способности, направленность, воля, самосознание, которые будут рассмотрены более подробно в следующих параграфах.

4. Типология личности

Типология личности – фундаментальная проблема психологического познания.

При выделении типов личности учитываются такие ее индивидуальные устойчивые социально оформленные характеристики, как особенности телесной конституции, свойства нервной системы, акцентуаций характера.

Одна из первых попыток типизации была осуществлена **И.П. Павловым**, который выделил три сугубо человеческих типа высшей нервной деятельности: мыслительный, художественный и средний (мыслители, художники и милые практики). В основе типологии И.П. Павлова лежит соотносительное участие первой и второй сигнальной системы в восприятии мира и организации активности человека.

Мыслительный тип характеризуется преобладанием активности второй сигнальной системы левого полушария головного мозга. Люди этого типа склонны к детальному анализу жизненных явлений, к отвлеченному абстрактно-логическому мышлению. Их чувства отличаются умеренностью, сдержанностью и обычно, выражаются вовне, лишь пройдя через «фильтр разума». Люди этого типа интересуются математикой, философией, их увлекает научная деятельность.

У людей художественного типа преобладает активность правого полушария головного мозга и наблюдается развитое образное мышление, на которое накладывают отпечаток эмоциональность, непосредственность и

живость восприятия действительности. Их интересует, прежде всего, искусство, поэзия, музыка, театр. Они успешно реализуют себя в художественном и писательском творчестве. Их часто называют романтическими натурами.

Большинство (около 80%) людей относится к золотой середине - **среднему типу**. Незначительное преобладание рационального или эмоционального начала зависит, главным образом, от воспитания и жизненных обстоятельств, т.к. доминирование одного из полушарий у них выражено крайне слабо.

Типологические свойства личности начинают проявляться к 12 - 16 годам.

Другим примером системной разработки типологии личности является теория психологических типов К.Г. Юнга. Он связывал типологические различия с двумя факторами:

- преобладанием определенной установки сознания в психической деятельности индивида;
- доминированием одной из психологических функций.

В теории Юнга выделяются две установки сознания – интроверсия и экстраверсия.

Интроверсия предполагает направленность психологической активности на феномены и содержание внутреннего мира субъекта: его мысли, фантазии, переживания. В данном случае мотивирующая сила поступков исходит от самого человека и в меньшей мере зависит от внешних (объективных) обстоятельств. Интроверт – это человек, обращенный вглубь себя, прислушивающийся к внутреннему голосу, ведущий интенсивную внутреннюю жизнь и проявляющий незначительный интерес к окружающему.

Экстраверсия обращает человека к внешнему миру. В данном случае наблюдается направленность человека на окружающий мир, на его явления, факты, события. Экстраверт в своих мыслях, чувствах, поступках склонен подчиняться объективным внешним требованиям или притягательной силе объекта

К.Г. Юнг подчеркивал, что эти два свойства личности не являются строго закрепленными. Они присутствуют в душе любого человека и в естественном жизненном процессе сменяют друг друга, чередуются.

Таким образом, интровертированность и экстравертированность означают только преимущественную направленность сознания человека.

Вторым фактором дифференциации типов по К.Г. Юнгу является максимальная выраженность одной из четырех психологических функций: **мышления, чувства, ощущения и интуиции**.

Под психологической функцией он понимал форму психической деятельности, в которой проявляется энергия либидо. У каждого человека привычно господствует одна функция, данная ему от рождения. В соответствии с данной функцией К.Г. Юнг выделял мыслительный, эмоциональный, сенсорный и интуитивный типы. Каждый из типов, кроме того, может быть интровертированным или экстравертированным.

Мыслительный тип (функция мышления).

Наиболее сильные качества людей с доминирующей функцией мышления проявляются в отношениях к объективному миру. Эти люди воспринимаются как более самостоятельные, стараются угождать людям с этической (чувства) функцией, всегда доказывают свою правоту, легко поддаются на уговоры, правдивы. В своих оценках пользуются категориями «логично – нелогично», «правильно – неправильно», «разумно - неразумно». Сильная сторона людей этого типа - широкий кругозор. Основной талант – оценивать логику других, слабым местом является трудность понимания своих и чужих чувств. Чувствуя, они действуют в пользу любимого человека, к которому испытывают самые нежные и хрупкие чувства. В отношениях с другими для такого типа людей важно, чтобы их любили.

Сенсорный тип (функция ощущений).

Люди сенсорного типа живут в полном смысле этого слова ощущениями: умеют хорошо воспринимать природу, искусство, наслаждаться всем тем, что видят глаза, слышат уши, ощущает кожа и т.д. Точно чувствуют свое физическое «Я» и его потребности, живут, как будто, одним днем, у них слабо развито чувство предвидения, т.к. недостаточно развито абстрактное мышление. Влечение – неотъемлемое право их самореализации и средство влияния на других. Стараются привлечь внимание окружающих, очень ревнивы и осторожны. Им близка философия стоиков, благородная простота жизни, чувство долга, щедрость, мужество и честность. Наиболее подходящие сферы профессиональной деятельности – сфера обслуживания, дизайна, маркетинга, руководства.

Этический тип (функция: чувство)

Сила этого типа – в отношениях с другими людьми, в умении налаживать и поддерживать их. Люди этого типа склонны манипулировать чувствами и эмоциями других людей, не сомневаются в своих силах и способностях, самостоятельно решают проблемы, связанные со своими чувствами и чувствами других. Критериями их оценок служат понятия «хорошо – плохо», «гуманно – негуманно», «честно - нечестно». Они заботятся о чувствах других, главной целью их поведения является стремление быть приятным другим людям, улаживать конфликты. Сильная сторона – понимание мотивов поступков других, а также способность любить самому. Наиболее подходящие профессии - профессии в сфере «человек – человек».

Интуитивный тип (функция: интуиция)

Особенности людей этого типа проявляются в том, что их ощущениям не хватает яркости, они постоянно рассеяны: даже свое «физическое Я» воспринимают неопределенно (воспринимают себя как-бы смотря в зеркало). Слабым местом является недостаточность осознания своих ритмов, но они хорошо приспособляются к ритмам окружающих. Обладают чувством предвидения, ощущением релятивности времени, склонны быть объектом чувств со стороны другого, избегают впечатлений, т.к. боятся попасть в подчинение им. Поддерживают инициативы сенсорного типа, сексуальная

активность часто находится в области «табу». Строго поддерживают и выполняют законы этики, моды, т.к. сами в этих проблемах разбираются слабо, испытывают трудности в ручной работе, требующей хорошей ориентации в пространстве и развития зрительно-моторных умений.

Практический интерес для педагога представляет классификация типов личности **Э. Шпрангера**, в которой типы личности выделяются на основе шести универсальных ценностных ориентаций. Выделенные Э. Шпрангером ценностные ориентации, присущи в определенной мере всем людям и являются стержневыми в человеческой жизни. У разных людей наблюдаются разные сочетания этих ценностей с преобладанием какой-либо одной из них.

1. **Теоретическая.** Человек, придающий приоритетное значение этой ценности, прежде всего, заинтересован в раскрытии **истины**.

2. **Экономическая.** Экономический человек, в первую очередь, ценит то, что **полезно и выгодно**.

3. **Эстетическая.** Такой человек преимущественно ориентирован на совершенную **форму и гармонию**.

4. **Социальная.** Наивысшей ценностью для «социального» человека является **любовь и признание людей**.

5. **Политическая.** Доминирующий интерес политического типа – **власть**.

6. **Религиозная.** Люди этого типа заинтересованы в **понимании мира как единого целого**, управляемого высшими силами, Богом, абсолютном или первопринципом.

5. Характеристика темперамента, его свойства и структура

Изучение личности целесообразно начать с ее психофизиологической основы, над которой надстраиваются более поздние социально детерминированные структуры. В качестве такой основы выступает темперамент.

Темперамент (лат. temperamentum – надлежащее состояние частей, соразмерность) – это интегральное психическое свойство личности, системное единство ее характеристик, определенных индивидуальным темпом, ритмом, интенсивностью и скоростью протекания психических процессов.

Темперамент принадлежит к первичным (наиболее ранним по происхождению и простым по структуре) формам психического синтеза, т.е. объединениям различных процессов и свойств, из которых и складывается целостная и уникальная личность.

Темперамент определяет динамический и энергетический аспект личности, ее эмоциональность и активность.

В структуре темперамента выделяют три основных компонента:

– **общую активность индивида**, которая может колебаться от вялости, инертности до стремительности осуществления действий, их высокой энергичности, продуктивности;

– **эмоциональность**, которая определяет особенности возникновения, протекания и угасания аффектов, чувств, настроений;

– **особенности двигательной и моторной сферы** (специфические характеристики мышечной и речевой моторики).

Свойства темперамента

Свойства темперамента – это наиболее устойчивые, врожденные особенности психики, определяющие динамику ее деятельности в различных сферах.

Принято выделять следующие свойства темперамента:

1. **Сензитивность** – определяется наименьшей силой внешнего воздействия, необходимого для возникновения какой-либо психической реакции, и скоростью возникновения этой реакции.

2. **Активность** – степень интенсивности воздействия человека на окружающий мир и энергичности в преодолении препятствий на пути к поставленной цели (настойчивость, целенаправленность внимания при длительной работе).

3. **Реактивность** – степень произвольности реакций на внешние или внутренние стимулы одинаковой величины.

4. **Пластичность – ригидность** – диада противоположных свойств, определяющих легкость и гибкость приспособления человека к меняющимся условиям, или, наоборот, инертность и косность его поведения.

5. **Темп реакций** – характеристики скорости реагирования на внешние воздействия и протекание различных психических процессов (скорость движения, запоминания, выполнения интеллектуальных операций, темп речи, динамика жестов).

6. **Интроверсия – экстраверсия** – диада противоположных свойств, определяющих направленность реакций и поведения человека: на образы, мысли, связанные с прошлым и возможным будущим человека (интроверт) или – на актуальные впечатления внешнего мира (экстраверт). Эти характеристики обуславливают направленность психической активности личности: во внутреннюю сферу или во внешний мир.

7. **Эмоциональная возбудимость** – определяется наименьшей интенсивностью воздействия, необходимого для возникновения эмоциональной реакции, а также скоростью появления этой реакции.

Классификация темпераментов.

Автор нейрофизиологической теории темперамента И.П. Павлов выделил на основе базовых свойств нервной системы три свойства нервной системы (сила возбуждения и торможения; их уравновешенность; подвижность) и 4 типа темперамента (меланхолик, сангвиник, холерик, флегматик).

Сила возбуждения определяет способность нервной системы выдерживать интенсивное возбуждение, не переходя в состояние торможения.

Сила торможения проявляется в способности к образованию различных тормозных условных реакций (угасание и дифференцирование).

Уравновешенность нервной системы – степень соответствия силы возбуждения силе торможения.

Подвижность – это скорость смены возбуждения и торможения.

Сочетания этих свойств дают тип высшей нервной деятельности:

- сильный – уравновешенный – подвижный (**сангвиник**);
- сильный – уравновешенный – инертный (**флегматик**);
- сильный – неуравновешенный (**холерик**);
- слабый – неуравновешенный (**меланхолик**).

Психологические особенности людей с разным типом темперамента

Сангвиник – человек настроения, подвижный, быстро возбудимый, сравнительно легко переживающий неудачи и неприятности, непостоянный.

Холерик – быстрый, порывистый, способный отдаваться делу с исключительной страстностью, но не уравновешенный, склонный к бурным вспышкам и резким сменам настроения.

Флегматик – медлительный, невозмутимый человек с устойчивыми стремлениями и относительно постоянным настроением, со слабым внешним выражением душевных состояний.

Меланхолик – впечатлительный, легкоранимый, склонный глубоко переживать даже незначительные неудачи, человек, с внешне вяло реагирующим на окружающее, характером.

Темперамент не характеризует содержательную сторону личности: ее направленность, ценностные ориентации, мировоззрение. Но его свойства могут и благоприятствовать, и противодействовать формированию определенных личностных черт, т.к. под влиянием темперамента модифицируются значения факторов среды и воспитательных воздействий, от которых, в решающей степени, зависит формирование личности.

В структуре личности темперамент составляет ее физиологическую основу – динамический стереотип.

6. Характер и классификация его типов

Характер (от греч. Character – черта, признак, примета, особенность) – целостный и достаточно устойчивый индивидуальный склад психической жизни, проявляющийся в отдельных психических актах, процессах и состояниях, в свойственных человеку эмоциональных переживаниях, в привычных способах реагирования и поведения, в специфических особенностях отношений с окружающим миром.

В психологическом понятии «характер» фиксируются индивидуально–специфические качества личности, которые непосредственно отражаются:

- в системе его отношений к действительности;
- в особом стиле поведения и жизни.

Характер представляет собой единство особенного и типичного. С одной стороны, в каждом конкретном случае налицо наличие неповторимого индивидуального опыта, жизненного пути, которое запечатлевается в человеческом характере.

С другой стороны, имеют место типичные обстоятельства жизни, общие для многих людей социальные условия, в которых кристаллизуется конкретный человеческий характер, что позволяет говорить об общественных предпосылках и факторах его становления.

Физиологическую основу характера составляет динамический стереотип – система условных рефлексов, образующихся в ответ на неизменно повторяющиеся условные раздражители.

В становлении характера человека ведущую роль играют формы его социальных (межличностных) взаимоотношений. Характер является результатом взаимодействия наследственных задатков и качеств, вырабатываемых в процессе развития личности, ее социализации, воспитания и обучения.

Отдельные черты характера, отмечаемые в повседневной жизни, группируются в соответствии с системой отношений человека к действительности, и проявляются:

– **в отношении к другим людям** (общительность, коммуникабельность, замкнутость, тактичность, грубость, искренность, лживость и т.д.);

– **в отношении к деятельности** (ответственность, недобросовестность, лень, трудолюбие т.д.);

– **в отношении к объектам и собственности** (аккуратность, бережливость, небрежность, расточительность, щедрость, скупость и т.д.);

– **в отношении к самому себе** (самоуверенность, самокритичность, эгоцентризм и т.д.).

Социально-психологические теории характера. В XX веке сложился целый комплекс психологических теорий характера, которые могут быть отнесены к различным группам: структурные, морфологические, (конституциональные), психоаналитические, неопрейдистские, клинические.

Для педагогической деятельности необходимы особенные черты характера, которые, прежде всего, обуславливают особенности социальных отношений. Эти стороны личности рассматриваются в работах К. Хорни и Э. Фромма.

К. Хорни описала три типа человеческого характера, соответствующих трем базовым ориентациям в отношениях с другими людьми:

1. Уступчивый тип – в его основе лежит ориентация на людей (движение к людям), которая в гипертрофированном виде порождает зависимость и беспомощность. Иррациональное кредо этого человека звучит так: «если я уступлю, меня не тронут».

2. **Обособленный тип** – ориентация человека этого типа направлена от людей и соответствует установке «мне все равно», в основе иррациональное убеждение, которое гласит: «самая безопасная позиция – отстраненность»

3. **Враждебный тип** демонстрирует ориентацию против людей, предопределяющую враждебность, стремление к доминированию и эксплуатации; формула человека этого типа выражается фразой: «безопасность – это власть».

С именем Э. Фромма связана разработка понятия «социальный характер», обозначающего сумму личностных качеств, в которых своеобразно преломляются исторически сложившиеся общественные отношения. Э.Фромм разделил все разновидности характера на блоки – непродуктивные и продуктивные, а также описал пять типов «социального характера»:

1. **Рецептивный тип**, отличающийся пассивностью, зависимостью, поиском внешнего подкрепления одобрения и поддержки, убежденностью в том, что все необходимое для полноценной жизни можно получить от других.

2. **Эксплуатирующий тип**, стремящийся достичь поставленных целей за счет усилий других людей, манипуляций ими, обладания и заимствования, эгоцентричен и не склонен к творчеству.

3. **Накопительный тип**, пытающийся решить основные жизненные проблемы путем накопления материальных или иных благ, тяготеет к прошлому, страшится всего нового, отличается ригидностью, подозрительностью.

4. **Рыночный тип** базируется на отношении ко всему, в частности к личности, как к товару, стремится к внешней привлекательности при поверхности контактов с окружающими. Основной девиз: «Я такой, каким вы хотите меня видеть»; представляет собой продукт рыночного общества.

5. **Продуктивный тип** – независимый, творческий, социально активный, способный к безусловной любви и созиданию.

Таким образом, *Характер – это совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающихся и проявляющихся в деятельности и общении, обуславливающих типичные способы поведения.*

Соотношение характера и темперамента

В психологии до сих пор четкой границы между характером и темпераментом не установлено. Наблюдаются тенденции, как их отождествления, так и противопоставления.

С.Л. Рубинштейн полагал, что темперамент является ядром характера, его неизменной частью.

Л.С. Выготский и Б.Г. Ананьев понимали под темпераментом природные предпосылки и динамическую основу характера.

По мнению И.П. Павлова характер и темперамент соотносятся между собой как фенотип и генотип.

В современных психологических исследованиях темперамент принято считать врожденной неизменной биологически обусловленной характеристикой

личности, а характер представляет собой формирующуюся в процессе жизни систему личностных качеств, отражающую своеобразие ее социализации, с одной стороны, и ограниченную свойствами темперамента, с другой.

7. Виды и уровни развития способностей

Особую подструктуру личности образуют ее **способности**, которые определяются как **заложенная в человеке и реализуемая при жизни возможность достижения высокого уровня эффективности и продуктивности в определенной деятельности.**

Б.М. Теплов выделил три основных признака любой способности:

1. Под способностями подразумеваются индивидуально-психологические особенности, отличающие одного человека от другого, к этому разряду могут быть отнесены, качества в отношении которых все люди равны.

2. К способностям относятся только те индивидуальные особенности, которые обеспечивают возможность успешного выполнения определенной деятельности или многих ее видов.

3. Понятие «способность» не относится к знаниям, умениям, навыкам, сформированным у данного человека.

Проявление способностей рассматриваются посредством:

- доминирования интересов и мотивов;
- эмоциональной погруженности в деятельность;
- воли к решению и успеху;
- общей и эстетической удовлетворенности от процесса и продуктов деятельности;
- понимания сущности проблемы, задачи, ситуации;
- бессознательного (интуитивное, «внелогическое» решение проблемы);
- стратегичности в интеллектуальном поведении (личностные возможности продуцировать проекты);
- многовариантности решений;
- быстроты решений, оценок, прогнозов;
- искусства находить, выбирать (изобретательность, находчивость).

Исследователи выделяют следующие **уровни развития способностей**:

1. **Задатки** – это врожденные анатомо-физиологические особенности строения мозга, органов чувств, движения, составляющие природную основу способностей.

2. **Способности** – это индивидуально-психологические особенности человека, выражающееся в готовности к овладению определенным видом деятельности и являющиеся условием успешности ее осуществления.

3. **Одаренность** – это системное, развивающееся в течение жизни качество психики, качественно своеобразное сочетание способностей, которое

определяет возможность достижения человеком более высоких, незаурядных результатов в одном или нескольких видах деятельности по сравнению с другими людьми.

4. Талант – высокий уровень развития специальных способностей.

5. Гениальность – развитие выдающихся способностей в нескольких областях.

Существуют традиционная классификация **способностей** (или одаренности) **по видам деятельности** (математические, музыкальные, языковые, художественные, пластические и т.д.).

Различают также следующие виды **способностей**:

1. Специальные и общие способности.

Общие (ключевые) способности включают те, которыми определяются успехи человека в самых различных видах деятельности. **Специальные способности** определяют успехи человека в специфических видах деятельности, для осуществления которых необходимы задатки особого рода и их развитие. Как и отдельные способности, **одаренность** также может быть **специальной** (к конкретной деятельности) или **общей** (к различным видам деятельности). **Специальная одаренность** характеризуется наличием у субъекта четко проецируемых вовне (проявляющихся в деятельности) возможностей: мнений, навыков, быстро и конкретно реализуемых знаний, проявляющихся через функционирование стратегий планирования и решения проблем.

2. Репродуктивные и творческие способности, которые представляют собой воспроизведение прошлого опыта при высокой степени участия личности в деятельности.

3. Теоретические и практические способности, которые отличаются тем, что первые определяют склонность человека к абстрактно-теоретическим размышлениям, а вторые — к конкретным, практическим действиям. Сочетание различных высокоразвитых способностей называют одаренностью. Эта характеристика относится к человеку, способному ко многим различным видам деятельности.

4. Интеллектуальные способности рассматриваются с позиций двух подходов: согласно одному, интеллект проявляется в оперировании абстрактными символами и отношениями; согласно другому, интеллект выступает в приспособляемости к новым ситуациям, в использовании приобретенного опыта, т.е. в основном отождествляется со способностями к обучению.

5. Социальная одаренность (многими исследователями используются термины **«лидерская одаренность»**, **«социальный интеллект»**, **«организаторские способности»**), которая представляет собой исключительную способность устанавливать зрелые, конструктивные взаимоотношения с другими людьми.

6. Исследовательские способности – это индивидуальные особенности личности, являющиеся субъективными условиями успешного осуществления исследовательской деятельности.

Исследовательские способности позволяют организму сохранить адекватное взаимодействие с внешним миром вопреки действию нетипичных и даже угрожающих факторов и обстоятельств.

Модель исследовательских способностей можно описать как комплекс трёх составляющих:

- поисковой активности;
- уровня дивергентного мышления;
- уровня конвергентного мышления.

Критериями дивергентного мышления являются:

- комбинаторное творчество;
- творчество через аналогии.

Критериями конвергентного мышления являются:

- постановка задач;
- поиск и конструирование решений;
- прогнозирование решений (разработки замыслов решения), гипотез.

7. Креативные (творческие) способности – это способность порождать множество разнообразных и оригинальных идей в нерегламентированных условиях деятельности. Это дивергентное (многовариантное) мышление, отличающееся вариативностью и разнонаправленностью поиска разных и в равной мере правильных решений.

Критериями креативности являются:

- **беглость** – количество идей, вырабатываемых в единицу времени;
- **восприимчивость** – чувствительность к необычным деталям, противоречиям, гибкость и быстрота переключения с одной идеи на другую;
- **оригинальность** – способность воспроизводить оригинальные идеи;
- **метафоричность** – готовность работать в фантастическом невозможном контексте, использовать символические, ассоциативные средства.

В систему творческого потенциала входят:

- **задатки, склонности**, проявляющиеся в повышенной чувствительности, определенной выборочности, предпочтениях, а также в динамичности психических процессов;
- **интересы**, направленность, частота и систематичность их проявления, доминирование познавательных интересов;
- **любопытность**, стремление к созданию нового, склонность к решению и поиску проблем;
- **быстрота в усвоении новой информации**, образование ассоциативных массивов; склонность к постоянным сравнениям, сопоставлениям, выработке эталонов для последующего отбора;
- **проявление общего интеллекта** - схватывание, понимание,

быстрота оценок и выбора пути решения, адекватность действий;

– **эмоциональная окрашенность отдельных процессов** - эмоциональное отношение, влияние чувств на субъективное оценивание, выбор, предпочтение и т. д.

– **настойчивость, целеустремленность, решительность, трудолюбие, систематичность в работе, смелое принятие решений;**

– **творчество** – умение комбинировать, находить аналоги, реконструировать; склонность к смене вариантов, экономичность в решениях, рациональное использование средств, времени и т. п.

– **интуитивизм** – склонность к сверхбыстрым оценкам, решениям, прогнозам; сравнительно более быстрое овладение умениями, навыками, приемами, овладение техникой труда, ремесленным мастерством;

– **способности к выработке личностных стратегий и тактик** при решении общих и новых специальных проблем, задач, поиск выхода из сложных, нестандартных, экстремальных ситуаций.

Типы творческой деятельности:

– научно-логический;

– технико-конструктивный;

– образно-художественный;

– вербально-поэтический;

– музыкально-двигательный;

– практико-технологический;

– ситуативный (спонтанный, рассудительный).

Уровни достижений личности можно определять по задачам, которые ставит перед собой субъект, или же по достигнутым успехам, и здесь уместно выделить три условия:

– желание превзойти существующие достижения (сделать лучше, чем есть);

– достичь результата высшего класса;

– реализовать сверхзадачу (программу-максимум) на грани фантастики.

8. Характеристика мотивационно-потребностной сферы личности

Мотивационно-потребностная сфера личности (или «мотивация» в широком значении) включает в себя потребности, мотивы, стимулы, ситуативные факторы, мотивировки, которые в совокупности детерминируют поведение человека.

Глубина и разносторонность процесса познания человеком самого себя и уровень его саморазвития, в значительной степени, определяются своеобразием его мотивационно-потребностной сферы и системы ценностей.

Сложность и противоречивость мотивационных процессов человека требует более детального рассмотрения особенностей мотивационно-потребностной сферы личности.

Потребность - это состояние некоторой нехватки в чем-либо, которую организм стремится компенсировать; это внутреннее напряжение, которое динамизирует и направляет активность на получение того, что необходимо для нормального функционирования организма и личности в целом.

Таким образом, потребность - это необходимое условие любой деятельности, однако, потребность сама по себе еще не способна предоставить деятельности четкого направления.

А.Н. Леонтьев считает, что потребность побуждает человека к активности, а направленная деятельность обеспечивается мотивом, в дальнейшем, на основе базовых потребностей формируются производные потребности (например, эстетическая).

А. Маслоу создал теорию, отражающую иерархическую модель потребностей:

1. физиологические потребности;
2. потребность в безопасности;
3. потребность в аффилиации;
4. потребность в уважении;
5. потребность в самореализации.

Для того, чтобы активизировались потребности более высоких уровней, должны быть удовлетворены потребности низшего уровня.

Потребности выступают источником побудительной силы мотива и актуализируют то или иное поведение людей. Для субъекта мотив - побудительная сила, причина его поведения. В мотивах индивидов отражаются не только его собственные потребности, но и потребности общества.

Мотив - это выбор направленности деятельности, определяемой актуальными потребностями, а также возможностями и ограничениями, заложенными в ситуации.

Мотив (от лат. *movere* - приводить в движение, толкать):

1) побуждения к деятельности, связанные с удовлетворением потребностей субъекта; совокупность внешних или внутренних условий, вызывающих активность субъекта и определяющих ее направленность;

2) побуждающий и определяющий выбор направленности деятельности предмет, ради которого она осуществляется;

3) осознаваемая причина, лежащая в основе выбора действий и поступков личности.

Таким образом, **мотив** - это побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребностей субъекта. Когда субъекта побуждает сам процесс деятельности, то это свидетельствует о наличии внутреннего (процессуального) компонента мотивации. Если человека побуждает к деятельности ее результат, то это указывает на внешнюю (результативную)

мотивацию. Результативная мотивационная установка играет организующую роль в деятельности, особенно если процессуальный компонент вызывает негативные эмоции.

Мотивы - относительно устойчивые образования личности, включающие в себя не только мотивы, но и ситуативные факторы (влияние различных людей, специфика деятельности и ситуации). Такие ситуативные факторы, как сложность задания, требования руководства, установки окружающих людей, особо влияют на мотивацию человека в некоторый промежуток времени.

По своим проявлениям и функциям в регуляции поведения мотивирующие факторы могут быть разделены на три относительно самостоятельных класса:

1) класс мотивирующих факторов, определяющих причины активности организма, его потребностей и инстинктов как источников активности.

2) класс мотивирующих факторов, определяющих, на что направлена активность организма, ради чего произведен выбор именно этих актов поведения

3) класс мотивирующих факторов, определяющих, как, каким образом осуществляется регуляция динамики поведения (исследуется проявления эмоций, субъективных переживаний и установок в поведении субъекта).

Теории мотивов

В.И. Ковалев выделяет:

1. Ситуационные мотивы (обусловленные конкретной обстановкой);
2. Мотивы, связанные с той или иной деятельностью;
3. Мотивы, связанные с жизнью в коллективе;
4. Мотивы, связанные с обществом в целом.

С.Л. Рубинштейн выделял потребности, интересы, идеалы и считал, что потребности и мотивы человека зависят от общества, в котором живет человек. При этом отражение потребности может носить разный характер: чувство долга, интерес, протест и т.д.

Б.Ф. Ломов предложил следующую классификацию мотивов:

- а) базовые мотивы (материальные условия, средства жизни, общение, отдых);
- б) производные мотивы (эстетические, потребность в обучении);
- в) высшие мотивы (потребность в творчестве).

Р. Кеттелл разработал факторную структуру мотивации:

- аттитюды (отношения в форме поведения в заданных условиях);
- эрги (биологические в своей основе, но социально трансформированные, потребности: секс, самоутверждение);
- отношение (аттитюды, построенные вокруг эргов).

Мотивация - это совокупность побуждающих факторов, вызывающих активность организма и определяющих ее направленность. Термин «мотивация» взятый в широком смысле, используется во всех областях психологии, исследующих причины и механизмы целенаправленного поведения человека.

Также большое значение в структуре мотивации имеет соотношение потенциальных и реально действующих мотивов. Потенциальные мотивы - это мотивы, побуждающие при определенных обстоятельствах к деятельности, но в данный момент не актуализируются. В разряд потенциальных мотивов могут перейти те мотивы, которые в настоящее время потеряли свою актуальность, или были вытеснены на периферию другими мотивами. Потенциальные мотивы А. Н. Леонтьев называл «знаемыми мотивами».

Знаемые мотивы - это понимание, осознание необходимости определенной деятельности, но это знание лишено побуждающей функции. На определенном уровне развития мотивы сначала выступают как значимые, как возможные, но в данных условиях не побуждающие к действиям (А. Н. Леонтьев).

Процесс саморазвития заключается в умении придать более высокое значение «знаемым мотивам», и, таким образом, трансформировать их в мотивы действующие.

Интенсивность актуальной мотивации состоит из силы мотива и интенсивности ситуативных детерминант мотивации.

Еще одной характеристикой мотивационно-потребностной сферы личности является **мотивировка**.

Мотивировка - рациональное объяснение субъектом причин действия (побуждающих факторов) посредством указания на социально приемлемые для него и его референтной группы обстоятельства, побудившие к выбору данного действия.

Таким образом, побуждающие факторы можно распределить на два относительно самостоятельных класса:

1. Потребностей и инстинктов как источников активности;
2. Мотивов как причин, которые определяют направленность поведения или деятельности.

Любая деятельность является полимотивированной, т.е. побуждается не одним мотивом, а несколькими, иногда даже многими мотивами. Полимотивированность деятельности предопределяется тем, что действия человека обуславливаются отношением к предметному миру, к людям, к обществу, к самому себе.

Общий уровень мотивации зависит:

- от количества мотивов, которые побуждают деятельность;
- от актуализации ситуативных факторов.

Иерархия мотивов не является абсолютно стабильным мотивационным комплексом, она меняется со временем и возрастом. Можно утверждать, что мотивы, побуждающие к деятельности, являются относительно устойчивыми и неизменными (в течение определенной промежутка времени). Относительная стабильность иерархии мотивов предопределяется тем, что личность в целом и мотивы в частности (но не мотивация, которая зависит и от ситуативных факторов) не так легко подвергаются изменению.

9. Характеристика направленности личности

В отечественных исследованиях личности важное значение имеет изучение ее направленности.

Направленность личности – ее интегральное и генерализированное свойство, совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности и относительно независимых от текущих ситуаций. Выражается в гармоничности и непротиворечивости знаний, отношений и господствующих мотивов поведения и действий личности. Проявляется в мировоззрении, духовных потребностях и практических действиях.

Направленность представляет собой *установки*, ставшие свойствами личности и проявляющиеся в таких формах: как влечение, желание, стремление, интерес, склонность, идеал, мировоззрение, убеждение.

Иерархия компонентов направленности:

1. *Влечение* — это наиболее примитивная, по своей сути биологическая форма направленности; психическое состояние, выражающее недифференцированную, неосознанную или недостаточно осознанную потребность.

2. *Желание* — это осознанная потребность и влечение к чему-либо вполне определенному, имеющее побуждающую силу.

3. *Стремление* возникает тогда, когда в структуру желания включается волевой компонент.

4. *Интерес* — это специфическая форма проявления познавательной потребности, обеспечивающая направленность личности на осознание целей деятельности и тем самым способствующая ориентировке личности в окружающей действительности.

5. *Склонность* характеризует направленность индивида на определенную деятельность и возникает тогда, когда в интерес включается волевой компонент.

6. *Идеал* — одна из наиболее значимых характеристик мировоззрения человека, конкретизируемая в образе или представлении предметная цель, склонности индивида, то, к чему он стремится.

7. *Убеждение* — высшая форма направленности — это система мотивов личности, побуждающих ее поступать в соответствии со своими взглядами, принципами, мировоззрением. В основе убеждений лежат осознанные потребности, которые побуждают личность действовать, формируют ее мотивацию к деятельности.

В основе всех форм направленности личности лежат мотивы деятельности. Следующий параграф посвящен механизмам формирования мотивации и ее различным видам.

10. Виды мотивации и механизмы ее формирования

Внешняя мотивация (экстринсивная) — мотивация, не связанная с содержанием определенной деятельности, но обусловленная внешними по отношению к субъекту обстоятельствами.

Внутренняя мотивация (интринсивная) — мотивация, связанная не с внешними обстоятельствами, а с самим содержанием деятельности

Процессуально содержательные мотивы - это побуждение к активности процессом и содержанием самой деятельности (процесс и содержание деятельности является тем фактором, который побуждает человека проявлять физическую и интеллектуальную активность).

Экстринсивные мотивы - такая группа мотивов, когда побуждающие факторы лежат вне деятельности. В случае действия экстринсивных мотивов к деятельности побуждают не ее содержание и процесс, а факторы, которые непосредственно с ней связаны (престиж, материальные факторы и т.д.).

Виды экстринсивных мотивов:

а) мотив долга и ответственности перед обществом, группой, отдельными людьми;

б) мотивы самоопределения и самоусовершенствования;

в) стремление получить одобрение других людей;

г) стремление получить высокий социальный статус;

д) мотивы избегания неприятностей и наказания (негативная мотивация).

Если в процессе деятельности экстринсивные мотивы не будут подкреплены процессуально содержательными, то они не обеспечат ее максимальной эффективности. В случае действия экстринсивных мотивов привлекательна не деятельность сама по себе, а только то, что связано с ней.

Также различают следующие виды мотивации:

Индивидуальная мотивация направлена на поддержание гомеостаза: голод, жажда, избегание боли, стремление к температурному оптимуму и т. д.

Групповая мотивация включает в себя заботу о потомстве, поиск места в групповой иерархии, поддержание присущей данному виду структуры сообщества и т. п.

Познавательная мотивация обеспечивает игровую деятельность и исследовательское поведение.

Эффективность деятельности зависит от преобладания и соотношения процессуально содержательных и экстринсивных мотивов.

Механизмы формирования мотивации. Формирование мотивации имеет два механизма.

1. Первый из них заключается в том, что стихийно сложившиеся или специально организованные воспитателем условия учебной и трудовой деятельности и взаимоотношений избирательно актуализируют отдельные ситуативные побуждения, которые при систематической актуализации постепенно переходят в устойчивые мотивационные образования. Это механизм формирования «снизу вверх».

2. Второй процесс (механизм «сверху вниз») заключается в усвоении воспитуемым предъявляемых ему в готовой форме побуждений, целей, идеалов, содержания направленности личности, которые по замыслу воспитателя должны у него сформироваться и которые сам воспитуемый должен постепенно превратить из внешне понимаемых во внутренне принятые и реально действующие.

Полноценное формирование мотивационной системы личности должно включать в себя оба механизма.

Мотив и поведение. Содержание деятельности не определяется лишь предметным содержанием потребности, удовлетворяемой этой деятельностью. Мотив заменяет одно поведение другим, менее приемлемое более приемлемым, и этим путем создает возможность определенной деятельности.

Действие, объективно связанное с двумя мотивами так, что служит шагом в направлении к одному из них и одновременно шагом в направлении от другого, и в силу этого обладающее конфликтным смыслом, **есть поступок.**

Героический поступок – это ситуация, когда человек совершил что-то, одновременно преодолевая страх, инстинкт самосохранения, общественное давление и т. п.

Бесчестный поступок - это тоже преодоление, но уже собственных нравственных запретов

Ситуация, в которой 2 разнонаправленных мотива (определяющих 2 противоположные линии поведения) называется борьбой мотивов.

Мотив и смысл. Смысл выражает отношение мотива деятельности к непосредственной цели действия.

Сознательность знаний характеризуется именно тем, какой смысл приобретают они для человека. Смысл действия меняется вместе с изменением его мотива. По своему объективному содержанию действие может оставаться почти тем же самым, но если оно приобрело новый мотив, то психологически оно стало уже иным. Одно и то же действие, входя в разномотивированные виды деятельности, приобретает разный смысл.

Смыслу не учат - смысл воспитывается: проблема сознательности обучения есть проблема того смысла, какой приобретают для человека усваиваемые им знания. То, чем становятся для него эти знания и как они усваиваются им, определяется конкретными мотивами, побуждающими его учиться.

Мотив как предмет деятельности. Предмет деятельности есть ее действительный мотив. Он может быть как вещественным, так и идеальным, как данным в восприятии, так и существующим только в воображении. Главное, что за ним всегда стоит та или иная потребность.

Переживание, являющееся источником действия, побуждением к нему, выступает как его мотив. В качестве мотива всегда выступает переживание чего-то личностно значимого для индивида.

Одни мотивы, побуждая деятельность, вместе с тем придают ей личностный смысл; эти мотивы называются *смыслообразующими*. Другие,

сосуществующие с ними и выполняющие роль побудительных факторов (положительных или отрицательных), порой остроэмоциональных и аффективных, лишены смыслообразующей функции; условно их называют *мотивами-стимулами*.

Основные виды мотивов:

Мотивация достижения — это поведение, ориентированное на достижение, предполагает наличие у каждого человека мотивов достижения успеха и избегания неудачи. Другими словами, все люди обладают способностью интересоваться возможностью достижения успеха и тревожиться по поводу неудачи. В принципе мотив достижения связан с продуктивным выполнением деятельности, а мотив избегания неудачи - с тревожностью и защитным поведением.

Преобладание той или иной мотивационной тенденции всегда сопровождается выбором трудности цели. Люди, мотивированные на успех, предпочитают средние по трудности или слегка завышенные цели, которые лишь незначительно превосходят уже достигнутый результат. Они предпочитают рисковать расчетливо. Мотивированные на неудачу склонны к экстремальным выборам, одни из них нереалистично занижают (чтобы достигнуть их в любом случае), а другие — нереалистично завышают цели, которые ставят перед собой (чтобы оправдать возможный провал).

Мотив идентификации с другим человеком — стремление быть похожим на героя, кумира, авторитетную личность (отца, учителя и т. п.). Этот мотив побуждает работать и развиваться. Он является особенно актуальным для подростков, которые пытаются копировать поведение других людей. Стремление походить на кумира — существенный мотив поведения, под влиянием которого человек развивается и совершенствуется. Идентификация с другим человеком приводит к повышению энергетического потенциала индивида за счет символического «заимствования» энергии у кумира. Наличие образца, кумира, с которым стремились бы отождествлять себя молодые люди и кого пытались бы копировать, у кого бы учились жить и работать, — важное условие эффективного процесса социализации.

Мотив самоутверждения — стремление утвердить себя в социуме. Этот мотив связан с чувством собственного достоинства, честолюбием, самолюбием. Человек пытается доказать окружающим, что он чего-то стоит, стремится получить определенный статус в обществе, хочет, чтобы его уважали и ценили. Таким образом, стремление к самоутверждению, к повышению своего формального и неформального статуса, к позитивной оценке своей личности — существенный мотивационный фактор, который побуждает человека интенсивно работать и развиваться.

Мотив власти — стремление индивида влиять на людей. Мотивация власти (потребность во власти) является одной из самых главных движущих сил человеческих действий. Это стремление занять руководящую позицию в группе (коллективе), попытка руководить людьми, определять и регламентировать их деятельность. Мотив власти занимает важное место в

иерархии мотивов. Действия многих людей побуждаются мотивом власти, который побуждает их в процессе деятельности преодолевать значительные трудности и прилагать огромные усилия. Человек много работает не ради саморазвития или удовлетворения своих познавательных потребностей, а ради того, чтобы получить влияние на отдельных людей или коллектив.

Просоциальные (общественно значимые) мотивы — мотивы, связанные с осознанием общественного значения деятельности, с чувством долга, ответственностью перед группой или обществом. В случае действия просоциальных (общественно значимых) мотивов происходит идентификация индивида с группой. Человек не только считает себя членом определенной социальной группы, не только отождествляется с ней, но и живет ее проблемами, интересами и целями. Личности, которая побуждается к деятельности просоциальными мотивами, присущи нормативность, лояльность к групповым стандартам, признание и защита групповых ценностей, стремление реализовать групповые цели. Актуализация у субъекта деятельности этих мотивов способна вызывать его активность в достижении общественно значимых целей.

Мотив аффилиации (от англ. *affiliation* — присоединение) — стремление к установлению или поддержанию отношений с другими людьми, стремление к контакту и общению с ними. Сущность аффилиации состоит в самооценности общения. Аффилиативное общение — это такое общение, которое приносит удовлетворение, захватывает, нравится человеку. Индивид, однако, может общаться и потому, что пытается уладить свои дела, установить полезные контакты с необходимыми людьми. В таком случае общение побуждается другими мотивами, является средством удовлетворения других потребностей личности и с аффилиативной мотивацией ничего общего не имеет. Целью аффилиативного общения может быть поиск любви (или, во всяком случае, симпатии) со стороны партнера по общению.

Еще один вид мотивации - **негативная мотивация**. Негативная мотивация — побуждения, вызванные осознанием возможных неприятностей, неудобств, наказаний, которые могут последовать в случае невыполнения деятельности. Например, студента к учебе могут побуждать требования преподавателей и родителей, боязнь получить неудовлетворительные оценки и быть отчисленным или призванным в армию. Учеба под влиянием такого мотива приобретает характер защитного действия и является принудительной. В случае действия негативной мотивации человека побуждают к деятельности страх перед возможными неприятностями или наказанием и стремление их избежать. Формы негативных санкций, которые можно применять и которые способны актуализировать негативную мотивацию, разнообразны:

- вербальное (словесное) наказание (осуждение, замечание и т. п.);
- материальные санкции (штраф, лишение привилегий, стипендии);
- социальная изоляция (пренебрежение, игнорирование);
- лишение свободы;
- физическое наказание.

Основным недостатком негативных санкций является кратковременность их влияния: они стимулируют к деятельности (или сдерживают от нежелательных поступков) только на период их действия. Негативная

мотивация тем сильнее влияет на человека, чем больше его уверенность в неизбежности наказания. Таким образом, негативная мотивация, в том числе и наказание, — достаточно сильный мотивационный фактор, который способен побуждать человека к деятельности, однако не лишенный многих недостатков и нежелательных последствий.

Мотивы выбора профессии – это основания для выбора той или иной профессии. В качестве мотивов могут выступать профессиональные интересы, жизненные предпочтения, материальные и духовные ценности.

Мотивы профессиональной деятельности - это внутренние побуждения, определяющие направленность активности человека в профессиональном поведении в целом и ориентации человека на разные стороны самой профессиональной деятельности (на содержание, процесс, результат и др.) или на факторы, лежащие вне профессиональной деятельности (зарботок, льготы и др.).

Подводя итоги вышеизложенному, можно сделать следующие выводы:

1. Потребности - исходная форма активности индивида, состояние нужды в чем-либо, что необходимо для его нормального функционирования.

2. Потребность (побудитель действий) может быть осознанной и неосознанной. Когда она осознанна у человека возникает побуждение к деятельности.

3. Мотив - осознанная и опредмеченная потребность, субъективное отражение потребности, движущая сила и причина активности.

4. Потребность объективна, мотив - субъективен. Связь между потребностями и мотивами неоднозначна. Потребность может актуализировать несколько мотивов, и мотив может быть вызван несколькими потребностями.

5. Мотивационно-потребностная сфера является исходным звеном направленности, которая выступает как системообразующее свойство личности. Направленность – есть система доминирующих мотивов.

6. Компонентами направленности являются: влечения, желания, стремления, интерес, склонности и убеждения. На этом фундаменте формируются жизненные цели личности.

7. Мотивационная сфера личности представляет собой совокупность ее мотивов, формируемых и развиваемых в течение жизни. Некоторые мотивы являются относительно устойчивыми и доминирующими, образующими «стержень» всей жизни, всей сферы (в них и проявляется направленность личности).

8. В процессе жизни личности происходит дифференциация и интеграция мотивов, на базе одного из них формируются другие. Мотивы связаны с конкретной ситуацией, общая сила мотивации зависит от ситуативных детерминант. У разных людей разное соотношение устойчивых и изменчивых мотивов. Развитие мотивационной сферы происходит по принципу «напластывания» одних мотивов на другие. Динамичным является уровень осознания различных потребностей, лежащим в основе мотивов.

11. Воля и ее функции

Процесс саморазвития невозможен без трудностей и кризисов, преодоление которых требует от человека определенных волевых усилий или «силы воли».

Воля – это наиболее активная сторона сознания, его деятельностное и регулирующее начало, призванное создавать усилие и удерживать его так долго, как это необходимо для достижения цели.

Все действия человека могут быть поделены на две категории: произвольные и произвольные.

Непроизвольные действия совершаются в результате возникновения неосознаваемых побуждений (влечений, установок и т.д.). Они имеют импульсивный характер, лишены отчетливого плана. Примером таких действий может быть поступок человека в состоянии аффекта.

Произвольные действия предполагают осознание цели, предварительное представление тех операций, которые могут обеспечить ее достижение, и их очередности.

Воля проявляется в способности человека к самодетерминации и саморегуляции деятельности. Благодаря воле человек способен по собственной инициативе, исходя из осознанной необходимости, выполнять действия в заранее спланированной последовательности и с необходимой интенсивностью, которая удерживается на оптимальном уровне.

Выделяют следующие **основные функции** воли:

- выбор мотивов и целей;
- регуляция побуждения к действиям при недостаточной или избыточной мотивации;
- организация психических процессов в единую систему, адекватную выполняемой человеком деятельности;
- мобилизация физических и психических ресурсов для преодоления препятствий в достижении поставленных целей.

Для возникновения волевой регуляции необходимы определенные условия, в частности, наличие препятствий и преград, подразделяющихся на:

- внешние трудности (время, пространство, противодействие людей, физические свойства среды и др.);
- внутренние трудности (деструктивные отношения и установки, болезненные состояния, усталость, нерешительность и т.д.).

Преодоление препятствий требует усилия воли – особого состояния нервно-психического напряжения, мобилизующего физические, интеллектуальные и моральные силы человека.

Таким образом, *воля есть сознательное регулирование человеком своего поведения и деятельности, связанное с преодолением внутренних и внешних препятствий.*

Структура волевого акта. Волевые действия подразделяются на простые и сложные.

К *простым* относят те действия, при которых человек без колебаний идет к намеченной цели, ясно осознавая чего и как ему следует добиваться.

В *сложном* волевом акте выделяют следующие этапы:

1. Осознание цели и стремление достичь ее.
2. Осознание ряда возможностей достижения цели.
3. Появление мотивов, утверждающих или отрицающих эти возможности.
4. Борьба мотивов и выбор.
5. Принятие одной из возможностей в качестве решения.
6. Осуществление принятого решения

Таким образом, **в процессе саморазвития личности все компоненты ее структуры имеют свою функцию:**

1. процесс самопознания пробуждает **высшие потребности** личности (потребность в саморазвитии, самоутверждении, достижении и т.д.), которые, в свою очередь, актуализируют **смыслообразующие мотивы** деятельности, в которых заключаются **значение и смысл саморазвития** для личности;

2. **направленность** указывает пути **саморазвития** личности, согласно ее интересов, склонностей и мировоззренческих убеждений;

3. **темперамент, типологические и характерологические особенности личности** обуславливают **качественное своеобразие и способы реализации** процесса саморазвития;

4. **способности** обеспечивают **быстроту и эффективность** этого процесса;

5. **воля** мобилизует психофизиологические ресурсы личности для **преодоления внутренних и внешних преград достижения целей саморазвития.**

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение личности и раскройте это понятие.
2. Раскройте соотношение понятий индивид, субъект деятельности, личность, индивидуальность.
3. В чем суть структурного подхода к пониманию личности А.Н. Леонтьева, В.С. Мерлина, Б.Г. Ананьева?
4. Какие основные формы направленности личности вы знаете?
5. В чем различия понятий мотив и мотивация?
6. Охарактеризуйте механизмы развития мотивов.
7. Дайте характеристику способностей человека, назовите их разновидности.
8. Назовите уровни развития способностей.
9. Каковы основные характеристики и свойства темперамента?
10. В чем проявляется взаимосвязь воли и сознания?

Литература:

1. Ананьев Б. Г. Избранные психологические труды: В 2 т. – М., 1980.
2. Ананьев Б.Г. Психология и проблемы человекопознания / Под ред. А.А. Бодалева. - М., 1996.
3. Асмолов А. Г. Психология личности: Учебник. - М., 1990.
4. Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание – М.: ЭКМО-ПРЕСС, 2005.
5. Божович Л.И. Проблемы формирования личности. Избранные психологические труды. - М-Воронеж, 2005.
6. Братусь Б.С. Анатомия личности. -М., 1988.
7. Василюк В. Ф. Психология переживания. – М., 1990.
8. Выготский Л. С. Собрание сочинений. -М., 1982 – 1984.– В 6 т.
9. З. Фрейд. Психология бессознательного.– Питер, 2006.
10. К. Лоренц Агрессия (так называемое зло). – М, 1994.
11. Ковалев А. Г. Психология личности: 3-е изд. перер. и доп. – М., 1969. Ковалев А.Г. Психология личности. М., 1987.
12. Лазурский А. Ф. О естественном эксперименте // Хрестоматия по возрастной и педагогической психологии. Работы советских психологов периода 1918–1945 гг. / Под ред. И. И. Ильясова, В. Я. Ляудис. – М., 1981.
13. Леонтьев А. Н. Формирование личности // Психология личности: Тексты / Под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, А. А. Пузыря. – М., МГУ, 1982.
14. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. - М., 1984.
15. Маслоу Дальние пределы человеческой психики. - Спб., 1997.
16. Маслоу А. Мотивация и личность. - СП б., 2003.
17. Мерлин В. С. Структура личности: характер, способности, самосознание. – Пермь, 1990.
18. Мерлин В.С. Очерк интегрального исследования индивидуальности. - М., 1986.
19. Мясищев В.Н. Психология отношений: Избранные психологические труды. -М., Воронеж, 1995.
20. Оллпорт Г.В. Личность в психологии: Сборник. -М., 1998.
21. Оллпорт Г.В. Становление личности: Избр. труды. - М., 2002.
22. Петровский А. В. Быть личностью. – М., 1990.
23. Петровский В.А. Личность в психологии: парадигма субъектности. – Ростов н/Д, 1996.
24. Платонов К.К. Структура и развитие личности.- М., 1986.
25. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. -СПб., 2002.
26. Холл К.С., Линдсей Г. Теории личности. – М., 1997.
27. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. - СПб., 2003.
28. Юнг К.Г. Психологические типы. - М., 1998.

II. ПСИХОЛОГИЯ САМОПОЗНАНИЯ

Самопознание является «запускающим механизмом» всех самопроцессов личности – саморазвития, самосовершенствования, самоактуализации, самореализации, самопрезентации, самопроектирования и т.д. Исходя из этого, без самопознания невозможно развитие человека, наиболее полное раскрытие своих индивидуальных возможностей и творческого потенциала, невозможна яркая насыщенная продуктивная жизнь.

Характеристике содержания, структуры и механизмов самопознания будет посвящен раздел II нашего пособия.

1. Основные подходы к определению самопознания

В современных психолого-педагогических исследованиях *самопознание определяется как процесс познания самого себя, своих потенциальных и актуальных свойств, личностных, интеллектуальных особенностей, черт характера, своих отношений с другими людьми и т.д.*

Для того, чтобы актуализировать в себе процесс самопознания необходимо ответить на множество вопросов о значении, структуре, механизмах самопознания:

- Каково значение самопознания для человека?
- Что необходимо познавать в себе и какая информация о себе может стать препятствием для саморазвития?
- Как и каким образом человек познает себя?
- Каковы пути, механизмы и средства самопознания?
- Человек познал себя, а что дальше?

С научной точки зрения, значение самопознания для восходящего развития человека наиболее полно раскрывается в психологии, которая высвечивает самые различные его грани:

1. **Самопознание** является условием обретения психического и физического здоровья личности.
2. **Самопознание** - средство обретения внутренней гармонии и психологической зрелости.
3. **Самопознание** - единственный путь для саморазвития личности.

В результате самопознания человек обретает способность к личностному росту, самосовершенствованию и самореализации.

Выделяют три значения, три спектра самопознания:

1. Для религиозного человека самопознание – это способ единения с Богом через познание в себе божественного начала.
2. На поверхностном психологическом уровне самопознание выступает как средство наиболее полного использования своих возможностей, способностей в жизни и деятельности, либо как средство управления другими людьми.

3. На глубинном психологическом уровне самопознание – путь обретения психического и физического здоровья.

Самопознание человека охватывает 3 уровня личности: физический, социальный и духовный.

В современной психологии выделяют следующие блоки, которые могут быть подвергнуты самоанализу и самопознанию:

– **Личностно-характерологические особенности**, в которых выражается отношение к другим людям (доброжелательность, общительность, вежливость, уступчивость и т.д.), к самому себе (самоуважение, самооценка, самоуверенность и т.д.), к вещам (бережливость, аккуратность, опрятность и т.д.), к природе, искусству, науке и т.д.

– **Эмоционально-волевая сфера личности** – познание своих эмоциональных состояний, доминирующих чувств, способов реагирования в стрессовых ситуациях. Умения мобилизоваться, проявить упорство и т.д.

– **Мотивационно-ценностная сфера личности** – самопознание в себе собственных побуждений, интересов, мотивов, ценностей, которые определяют деятельность и поведение.

– **Сфера способностей и возможностей** – анализ этих способностей в разных сферах деятельности, оценка возможности осуществления замыслов.

– **Познавательная сфера личности** – осознание и понимание функционирования психических процессов: восприятия, памяти, мышления, воображения, свойств и качеств своего ума, внимательности, способов решения жизненных и профессиональных задач.

– **Сфера внешнего облика**, особенностей темперамента – самоанализу подвергается собственный облик, внешний вид, походка, манера держать себя, разговаривать, а также свойства, которые в своей совокупности определяют темперамент.

– **Сфера отношений с другими людьми, социальным окружением** – человек анализирует, как складываются его связи с другими людьми, как строится взаимодействие, анализирует стратегии собственного поведения, конфликты и барьеры.

– **Сфера деятельности** – важно знать, какими знаниями, умениями, навыками и способностями обладает человек, как он их использует в жизни и деятельности, как их у себя развивает.

– **Сфера собственного жизненного пути** – каждый человек в какой-то мере анализирует прошлое, подводит итоги, строит планы, занимается прогнозированием, самопрогнозированием развития собственной личности.

Но процессами самопознания не ограничивается задача самоанализа, т.к. самопознание каждого из нас сопряжено с познанием нами других и другими – нас. В модели Д.Лафта и Г. Ингрёма «Окно Джогари», представлены четыре пространства личности (Рис.1):

АРЕНА (Я знаю, другие знают)	СЛЕПОЕ ПЯТНО (Я не знаю, другие знают)
ВИДИМОСТЬ (Я знаю, другие, не знают)	НЕИЗВЕСТНОЕ (Я не знаю и другие не знают)

Рис. 1 «Окно Джогари»

Таким образом, область **Арены** охватывает то, что я знаю о себе и другие знают обо мне.

Слепое пятно – это то, что другие знают обо мне, но сам я этого не знаю

Видимость – это то, что я знаю о себе, но другие об этом могут даже не подозревать.

Неизвестное – это то, что я не знаю о себе и другие тоже не знают.

С позиций этой концепции задача самопознания заключается в том, чтобы как можно больше расширить свою Арену и свести к минимуму Неизвестное, сузить область Слепого пятна и четко определить свою позицию относительно Видимости (что действительно следует скрывать от других, а что можно открыть и выгодно использовать для достижения собственных целей).

Использование этой модели позволяет личности более наглядно представить себя во взаимодействии с другими людьми, ответить на вопрос: Что думают обо мне другие? Обрести уверенность в понимании себя и в понимании меры презентации себя другим.

2. Сущностная характеристика и структура сознания и самосознания личности

Для изучения сущности сознания и самосознания личности следует обратиться к исследованиям ученых, направленных на выявление особенностей и действующих механизмов этого феномена.

Сознание является главным качеством, выделяющим человека из животного мира, поскольку в обобщенном виде, можно сформулировать следующее определение: «Человек это живое существо, обладающее сознанием, речью, изготавливающее и использующее орудия труда».

Как следует из вышеизложенного, на первом месте стоит сознание, именно оно является главным отличием человека от животных, тем не менее, однозначного толкования понятия «сознание» не существует.

В специальных словарях при трактовке этого понятия предпринимаются попытки выделить наиболее существенные признаки сознания.

Наиболее адекватное нашим целям и задачам определение этого понятия сформулировано А.Г. Спиркиным.

А.Г. Спиркин определяет *сознание как высшую, свойственную только человеку и связанную с речью, функцию мозга, заключающуюся в обобщенном, оценочном и целенаправленном отражении и конструктивно-творческом преобразовании действительности, в предварительном мысленном построении действий и предвидении их результатов, в разумном регулировании и самоконтролировании поведения человека.*

Таким образом, определяя для себя понятие «сознание», можно констатировать следующее:

1. Сознание характеризуется способностью человека выделять себя из окружающей действительности, в этом случае окружающий мир выступает для него как объективная (не зависящая от него) реальность, в итоге возникает способность к разграничению по типу «Я – не Я».

2. Человек обобщенно отражает окружающую действительность и, используя речь, фиксирует это отражение в своих знаниях, которые способен передавать из поколения в поколение.

3. Люди способны предвосхищать и планировать свое будущее, свое поведение, ставить и достигать жизненные цели.

4. Человек пристрастно относится к миру, выражая свое пристрастие в эмоциях, чувствах, переживаниях.

5. В центре нашего сознания находится «Я», которое и выступает в качества инициатора поведения и деятельности.

6. «Я» – это личность, рассматриваемая изнутри, способность человека выделять себя из окружения и выступать в качестве субъекта (инициатора) собственной деятельности.

Таким образом, *быть человеком – значит иметь сознание, обладать умением выделять себя из внешнего окружающего мира, формировать определенное отношение к этому миру, взаимодействовать с ним, вносить в него целенаправленные изменения.*

Сознание неразрывно связано с самосознанием и является его компонентом. Человеческое «Я» неделимо и целостно, поскольку на протяжении всей своей жизни человек воспринимает себя как одно и то же лицо, хотя его «Я» не такое, каким было 5-10-20 лет назад. Такое единство обеспечивается нашей памятью, которая «цементирует» личность во времени. Если это единство нарушается, имеет место тяжелейшее заболевание - раздвоение личности. У здорового нормального человека такого разотождествления не бывает.

Вычленение себя в качестве объекта познания – это одна сторона я – «Я познающего». С другой стороны, есть и «Я познаваемое». Кроме того, у всех нас есть «Я идеальное», т.е. то представление о себе, каким бы я хотел быть, есть еще «Я – реальное», «Я – фантастическое», «Я – в прошлом», «Я – в будущем».

Все эти «Я» – суть нашей целостности и, в то же время, каждое из них может занимать как роль познающего, так и роль познаваемого. Меру взаимодействия между ними характеризует определенный показатель, в

качестве которого выступают самосознание и эмоционально-ценностное отношение к себе, с одной стороны, саморегулирование и самоконтроль – с другой.

В общем виде **структуру самосознания** можно представить в следующем виде:

1. Центральным звеном в структуре самосознания выступает «Я» как субъект и активное деятельностное начало. Эту функцию оно выполняет, используя самопознание, которое тесно переплетается с эмоционально-ценностным отношением.

2. Результатом самопознания является прояснение образа «Я» или «Я – образа» в терминах психологии. Этот «Я-образ» возникает не сразу, первоначально проясняются отдельные аспекты «Я», черты личности, особенности поведения, т.е. формируется представление о себе. Только в процессе систематического самопознания отдельные представления складываются в целостный образ себя.

3. Важную роль в становлении «Я-образа» играет деятельность самооценивания, сравнения себя с другими людьми или своего соответствия некоторым идеальным образам. В зависимости от выбранных нормативов (шкалы) самооценка бывает высокой, средней, низкой, адекватной (соответствующей действительности), неадекватно завышенной или неадекватно заниженной.

4. Когда «Я-образ» получает рациональное объяснение, обоснование и устойчивость, он перерастает в психологическое новообразование – «Я-концепцию». Сформировавшаяся «Я-концепция» оказывает влияние на все сферы жизни и деятельности человека, определяет его действия, намерения, планы, притязания и, таким образом, выполняет регулирующую функцию.

5. Сопоставление своей деятельности (самоконтроль) с социальными нормативами и образцами дает возможность человеку вносить в жизнь соответствующие коррективы, что делает поведение адаптивным.

6. Самоконтроль необходим и в самом процессе самопознания и опирается на данные самооценки и оценки окружающих.

Таким образом, самосознание – это деятельность «Я» как субъекта по познанию (или созданию), которая, являясь компонентом структуры «Я» как субъекта, выполняет саморегулирующую функцию.

Самопознание и эмоционально-ценностное отношение к себе могут выступать как независимые процессы и интегрироваться в единую деятельность самооценивания, в результате чего и рождается представление о себе, «Я-образ», «Я-концепция».

3. Психологические особенности и структура «Я–Концепции»

В обобщенном виде «Я-концепция» представляет следующую структуру:

1. Я – это то, что я знаю о себе; я – это то, как я отношусь к себе; я – это то, что я думаю о себе; я – это то, как я оцениваю себя.

2. Я – это «Я-реальное» (или представление о том, каков я на самом деле).

Я – это «Я-идеальное» (или представление о том, каким бы я хотел быть).

Я – это «Я-зеркальное» (или представление о том, как меня воспринимают другие).

3. Аспекты «Я»: физическое, социальное, умственное, эмоциональное.

Общие психологические особенности «Я-концепции»:

– **Полнота – фрагментарность** «Я-концепции» - определяется тем, насколько полно и обстоятельно человек знает свою личность, насколько взвешенно может объяснить, в том числе и самому себе, почему он такой, а не иной, чем обусловлены его сильные и слабые стороны.

– **Глубина – поверхность знаний о себе** – способность познать себя не только на уровне сознания, но и на уровне бессознательного, а также то, что знают о тебе другие. Поверхностность знаний о себе характеризуются несистематичностью и отрывочностью, которые доступны быстрому осознанию, в то время как глубокое познание – это расширение области «Арена».

– **Гармоничность-конфликтность** «Я-концепции» определяется тем, насколько различные части личности, даже противоречивые, «уживаются» друг с другом, составляя целое единство. С конфликтной «Я-концепцией» мы имеем дело, когда человек принимает какие-то качества в себе, а какие-то отвергает, особенно, когда возникают коллизии между «Могу», «Хочу» и «Надо».

– **Адекватность-неадекватность** представлений о себе, суть которой заключается в том, что человек может создать такой образ самого себя и поверить в него, как будто это и есть на самом деле. Такое представление мешает процессам адаптации. Адекватная «Я-концепция» является залогом успешного приспособления к внешнему миру, к другим людям.

– **Устойчивость-динамичность** «Я-концепции» может быть рассмотрена в двух аспектах: во временном, который обеспечивает способность человека сохранять устойчивое представление о себе в течение определенного промежутка времени; в аспекте личностного роста, определяемом тем, насколько быстро человек способен расширять и углублять представление о себе и самосовершенствоваться случае необходимости.

– **Принятие – неприятие себя** – когда люди обладают низким самоуважением, считают себя хуже других, в результате формируется уровень самопринятия. Низкий уровень самопринятия приводит либо к борьбе с самим собой, либо к смиренности и апатии, а иногда и к мыслям о самоубийстве.

Высокое самопринятие может перерасти в снобизм и самодовольство. Высокое самопринятие в сочетании со стремлением к саморазвитию является наиболее оптимальным путем развития личности.

Основные пути регулирования «Я-концепцией» поступков, действий и жизненных сценариев личности. Началом любой деятельности является процесс соотнесения своих возможностей (оценка себя) с требованиями этой деятельности, тем самым формируется отношение к цели деятельности. Тем труднее человек ставит перед собой цели, тем выше его уровень притязаний и чем они ниже, легче, тем ниже притязания и выше страх неуспеха, что, в свою очередь, изменяет отношения человека к самому себе. Теоретически этот процесс можно представить следующим образом.

На формирование «Я-концепции» человека наибольшее влияние оказывают его реальные достижения и оценка личности окружающими. В результате формируется самооценка личности, которая определяет стремление человека и выбор целей. Опираясь на знания своих возможностей, человек выбирает цели, которые ему кажутся (или таковыми являются в самом деле) возможными. Соотнесение уровня притязаний и уровня достижений определяют качество самооценки. Если они соответствуют друг другу, то самооценка считается адекватной. Если уровень притязаний выше, а уровень достижений ниже, то самооценка рассматривается как неадекватно завышенная; в противном случае (когда уровень достижений выше уровня притязаний), самооценка - заниженная.

На уровень притязаний, в свою очередь, влияют: оценка трудности и значимости цели, оценка готовности к деятельности; мотивы, воля личности.

Таким образом, **самопознание является неотъемлемой частью и структурным компонентом самосознания. Без самопознания невозможно было бы возникновение «Я-концепции» личности, выполняющей роль саморегуляции поведения.**

4. Самопознание личности как процесс: закономерности, цели, мотивы, способы, результаты

В предыдущем параграфе мы выяснили, что самопознание – это совокупность и последовательность умственных действий, в результате которых достигаются следующие цели: знание себя, формирование «Я-образа» и «Я-концепции». Последовательность этих умственных действий такова: обнаружение – фиксация – анализ – оценка – принятие. Каковы же закономерности этого процесса?

К **закономерностям самопознания** относят:

1. Степень осознанности-неосознанности. В большинстве случаев самопознание носит неосознанный характер. В ходе жизни накапливаются факты о других людях, о себе, которые в определенный момент фиксируются в сознании, но могут и не осознаваться, а функционировать на бессознательном уровне – уровне установки. Этот уровень часто встречается у людей не

способных встать на позицию самонаблюдателя. Если человек ставит специальную цель: выявить в себе ту или иную способность, черту личности и использует для этого специфические средства, то самопознание характеризуется как осознанный процесс.

2. Насыщенность самопознания. Развитие личности происходит по особым закономерностям. Одна из этих закономерностей – чередование спокойных и критических (кризисных) периодов развития (последние знаменуют собой переход личности из одной стадии развития на другую). Назначение кризисных периодов и состоит в том, чтобы человек на этом переходном периоде осознал и овладел теми новообразованиями, которые сформировались у него в течение предшествующего периода. Завершение переходного периода развития знаменуется фиксированием нового сложившегося «Я–образа», переосмыслением жизни, определением перспектив саморазвития и оценкой достижений и неудач.

3. Принципиальная незавершенность самопознания обусловлена тем, что реальная жизнь опережает процесс ее осознания. Человек уже родился, живет, совершает поступки и только на основе этого у него накапливаются сведения о себе, позволяющие ему сделать выводы о себе и своих возможностях.

4. Самопознание осуществляется в два этапа: сначала человек познает себя в системе «Я – другие», а затем - через других познает себя в системе «Я – Я».

5. Интенсивность, глубина, обоснованность самопознания зависит от направленности личности (экстраверсии – интроверсии), наличия позитивной мотивации, акцентуаций характера, образованности, возраста личности и т.д.

6. Разные люди обладают разной способностью к самопознанию. Способности к самопознанию – это такие личностные качества, которые дают возможность быстро, качественно адекватно и всесторонне познать себя.

Главными механизмами самопознания служат *идентификация и рефлексия*.

Приемами самопознания являются: *самонаблюдение, самоанализ, само моделирование, чтение художественной литературы, изучение психологии, ведение дневников и др.*

Цели и мотивы самопознания. Потребность в самопознании возникает не изолировано, она тесно связана с другими потребностями: потребностью в самоуважении, потребностью в целостности «Я», потребностью в самоидентичности, потребностью в признании ценности «Я» со стороны.

– **Потребность в самоуважении** отражает тенденцию человека отвечать своим собственным требованиям и требованиям окружающих, «быть на высоте».

– **Потребность в целостности Я** характеризуется стремлением создать целостный, завершённый образ своего Я.

– **Потребность в самоидентичности** обеспечивает единство, нераздвоенность своего Я.

- **Потребность в признании со стороны** определяет желание трудиться, учиться, общаться так, чтобы обеспечить это признание.

Все эти потребности тесно связаны со всеми другими. Например: познанием себя как профессионала, семьянина и др.

Среди **целей самопознания** выделяют *общие и конкретные* цели.

К первым относится познание своей личности в целом и познание жизненных целей: Чего я хочу добиться в жизни? Какую профессию мне выбрать? Для чего я живу? Кто мне нужен для жизни? и т.д.

К конкретным целям самопознания относят то специфическое содержание «Я-образа», которое становится для нас актуальным в данный момент. К ним относятся способности, черты характера, особенности коммуникабельности, психические состояния и др.

Выбор целей самопознания зависит от деятельности, которой собирается заняться человек (любопытность, собственно интерес к себе, страсть самопознания), а также от мотивов, связанных с «Я» (мотив самоуважения, ценности «Я», мотив достижения, самоидентичности, признание со стороны других), мотивов, связанных с саморазвитием (мотивы самоутверждения, самосовершенствования, самоопределения, самоактуализации) и мотивов других видов деятельности (общения, престижа, познания, учения, моральных мотивов).

К наиболее распространенным **способам самопознания** относят следующие: самонаблюдение, самоанализ, специальные (психологические, педагогические, социальные) методы исследования, а также – просмотр кинофильмов, чтение художественной литературы, театр, музыку.

Результатами самопознания являются знания о себе, которые группируются в конструкты по принципу близости: интеллектуальные свойства, черты характера, эмоциональные качества, способности, поведенческие характеристики.

Стержневой осью самопознания, согласно концепции В.В. Столина, являются три типа самоотношения: «симпатия-антипатия», «уважение-неуважение», «близость - отдаленность», в результате которых строится эмоционально-ценностное отношение личности к себе. Критериями эмоционально-ценностного отношения личности к себе являются идентичность, самопринятие, самоуважение и личностная компетентность.

Барьеры самопознания. Анализ проблемы самопознания не будет полным, если не затронуть вопросы, связанные с тем, что человек не всегда стремится познать себя, иногда избегает такого рода информацию. Такое состояние связано с барьерами самопознания. В общем плане эти барьеры можно разделить на две группы: барьеры, связанные с несовершенством человеческой природы и барьеры, определяемые личностными особенностями познающего человека

С позиции философии К. Лоренц выделяет три препятствия на пути самопознания человека:

- **самое примитивное** мешает самопознанию тем, что человек не хочет (или не может) увидеть историю собственного возникновения от животных;

- **эмоциональная антипатия** к признанию того, что наше поведение подчиняется законам естественной причинности, что порождает чувство собственной несвободы и желанием обрести ее;

- **наследие идеалистической философии**, которая делит мир на мир вещей и мир человеческого внутреннего закона, что оправдывает эгоцентризм человека и предопределенность его судьбы.

К психологическим причинам появления барьеров самопознания относят:

- слабо развитую потребность в самопознании, отсутствие выраженного интереса к себе;

- несформированность действий самопознания, таких как обнаружение, фиксация, анализ, оценивание, принятие;

- неумение полноценно использовать различные средства самопознания: рефлексию и идентификацию;

- неспособность выстроить адекватный образ самого себя, принять собственную личность, обрести чувство личной идентичности;

- страх познать себя, обнаружить в себе нечто ужасное, неприятное, что снизило бы самооценку;

- стремление личности оценить себя в соответствии с требованиями социального окружения, в результате чего создаются условия для расхождения «Я-идеального» и «Я-реального» не в пользу «Я-реального»;

- эгоцентризм, который побуждает человека считать единственно правильными свои взгляды, ценности, суждения, действия, что мешает ему строить отношения с другими людьми и встать на позицию собеседника.

Эти барьеры проявляются в форме психологических защит. З. Фрейдом выделены основные виды психологических защит:

- **вытеснение** (исключение из сознания информации, порождающей тревогу);

- **образование противоположной реакции** (изменение неприемлемой для сознания информации на противоположную);

- **проекция** (прописывание неприемлемого для сознания действия другому лицу);

- **замещение** (бессознательный перенос действия или объекта с недоступного на доступный);

- **рационализация** (самообман, стремление разумно объяснить неразумное действие).

Наличие таких защит мешает познанию себя и их выявление, признание и принятие в себе неприемлемого значительно расширяют сферу самопознания.

Таким образом, в результате самопознания могут возникать различные барьеры, связанные с несовершенством природы человека, с несформированной способностью человека к самопознанию или с препятствиями, которые он сам ставит перед собой.

Контрольные вопросы:

1. Определите понятие самопознание
2. Выделите аспекты самопознания.
3. В чем взаимосвязь сознания и самосознания?
4. Раскройте структуру самосознания.
5. Опишите психологические особенности «Я-концепции».
6. Каковы цели и мотивы самопознания?
7. Раскройте способы самопознания.
8. В чем причины барьеров самопознания?
9. Каковы результаты самопознания?
10. Назовите методы самопознания.

Литература:

1. Ананьев Б.Г. Психология и проблемы человекознания / Под ред. А.А. Бодалева. -М., 1996.
2. Битянова Н.Р. Проблема саморазвития личности в психологии: Аналитический обзор/ Н.Р.Битянова.- М.: МПСИ, Флинта,1998.
3. Братусь Б.С. Личностные смыслы по А.Н. Леонтьеву и проблема вертикали сознания // Традиции и перспективы деятельностного подхода в психологии. -М., 1999.
4. Волочков А.А., Ермоленко Е.Г. Ценностная направленность личности как выражение смыслообразующей активности // Психологический журнал. – М., 2004. №2.
5. Выготский Л. С. Собрание сочинений. -М., 1982 – 1984. -В 6 т.
6. Куликова Л.Н. Личностное саморазвитие учащегося и учителя – основа гуманистической педагогики /Л.И.Куликова //Педагогика развития. – М, 2001.
7. Леонтьев Д.А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности. - М., 2003.
8. Личность: внутренний мир и самореализация: Идеи, концепции, взгляды /Составители Ю.Н. Кулюткин, Г.С. Сухобовская. - СПб., 1996.
9. Лоренц К. Агрессия (так называемое зло). – М, 1994.
10. Маралов В.Г. Основы самопознания и саморазвития: Учебное пособие для студентов образовательных учреждений ср. проф. образования, обучающихся в педагогических училищах и колледжах.- М.: Academia, 2002.
11. Маслоу А. Психология бытия. – М., Киев, 1997.
12. Маслоу А. Самоактуализация // Психология личности: Тексты. — М., 1992.
13. Мерлин В.С. Психология индивидуальности / Под. ред. Е.А. Климова. - М., Воронеж, 1996.
14. Мясищев В.Н. Психология отношений: Избранные психологические труды. -М., Воронеж, 1995.

- 15.Петровский В.А. Личность в психологии: парадигма субъектности. - Ростов н /Д, 1996.
- 16.Рубинштейн С. Л. Теоретические вопросы психологии и проблема личности. // Психология личности: Тексты / Под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, А. А. Пузыря. – М.: МГУ, 1982.
- 17.Самосознание и защитные механизмы личности: Хрестоматия. - Самара, 2003.
- 18.Слободчиков В. И., Исаев Е. И. Основы психологической антропологии. Психология человека: Введение в психологию субъективности. Учеб. пособие для вузов. – М., 1995.
- 19.Слободчиков В.И., Исаев Е.И. Основы психологической антропологии. Психология развития человека: Развитие субъективной реальности в онтогенезе: Учеб. пособие для вузов. -М., 2000.
- 20.Спиркин А. Г. Сознание и самосознание. – М., 1972.
- 21.Столин В.В. Самосознание личности. – М.. 1993.
- 22.Теплов Б. М. Проблемы индивидуальных различий. – М.: Академия, 2001.
- 23.Фельдштейн Д.И. Психологические проблемы образования и самообразования современного человека//Мир психологии.- М., 2003.-№4.
- 24.Франкл В. Человек в поисках смысла. – М., 1990.
- 25.Фрейд А. Психология «Я» и защитные механизмы. – М., 1993.
- 26.З. Фрейд. Психология бессознательного.– Питер, 2006.
- 27.Хорни К. Наши внутренние конфликты. – М.: Академический проект, 2008.
- 28.Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. - СПб., 2003.
- 29.Цукерман Г.А., Мастеров Б.М. Психология саморазвития. -М., 1995.
- 30.Чудновский В.Э. Смысл жизни и судьба. -М., 1997.

III. ПСИХОЛОГИЯ САМОРАЗВИТИЯ

1. Исторический обзор становления категории «саморазвитие» личности

В философии саморазвитие рассматривается как та часть самодвижения сложных систем (в частности личностной структуры), которая выходит за рамки самопроизвольного, спонтанного изменения и знаменует переход на более высокую ступень ее организации.

Теоретический анализ развития идей саморазвития и самореализации показал, что в эпоху Античности проблема развития человека базировалась на разных концептуальных основаниях (мифология, античная философия, религия); в эпоху Просвещения (Ж.-Ж. Руссо, И.Г. Гердер, К.А. Гельвеций) утверждались взгляды на *саморазвитие как на выражение самовоспитания*; в классической немецкой философии (И. Кант, Г.-В.Ф. Гегель, И.Г. Фихте, Шеллинг) антропологические и гуманистические идеи стимулировали осмысление проблем *саморазвития в педагогическом направлении* (движение от субъективного духа к объективному предполагает образование, которое осуществляется по схеме: сознание - обращенность на нравственность, самосознание - обращенность на себя, разум - освобождение от себя). В работах мыслителей XIX века выработан взгляд на *саморазвитие человека с позиций социальности в силу историчности человеческой природы*.

В трудах европейских гуманистов XX в. поднимаются вопросы инстинктуальной подосновы бытия человека, человек рассматривается его как волящее и чувствующее существо; *саморазвитие индивида в условиях его взаимодействия с социокультурным окружением является двусторонним процессом, социальные идеалы должны стать внутренним убеждением на основании лично пережитого озарения*.

Анализ философской литературы позволил выделить две основополагающие идеи: *идея развития как формы существования всего живого и понимание способности к саморазвитию как родовой характеристики человека*.

В работах зарубежных психологов теория саморазвития личности представлена в концепциях З. Фрейда, А. Адлера, К. Юнга, Г. Раншбурга, П. Поппера, А. Маслоу, Э. Эриксона, К. Роджерса; саморазвитие как стремление к смыслу своего существования раскрыто в концепциях В.Э. Франкла и Л.Р. Хаббарда; саморазвитие как изменение социальных установок и построение собственной жизни в теориях Э. Берна, Т. Харриса, М. Рокич. В концептуальных теориях о слове В.В. Колесова, В. Гумбольдта, В.И. Постоваловой, Г.Г. Шпета, М.М. Бахтина отражена полнота проживания человеческой жизни посредством сопереживания феномену культуры.

Экзистенциальный подход к личностному росту ставит своей целью научить человека «творить себя», найти уникальный смысл собственной деятельности, помочь в раскрытии личностного потенциала.

В основу представлений зарубежных исследователей (А. Адлер, А. Маслоу, К. Роджерс, В. Франкл, З. Фрейд, Э. Фромм, Э. Эриксон, К. Юнг) о человеке и его способности к изменению, развитию, личностному росту положен постулат о постоянном изменении его «самости», изучены проявления и источники этого феномена, перспективы и барьеры личностного роста.

Представители гуманистической психологии развития (А. Маслоу, Г. Олпорт, К. Роджерс) исходят из представления о том, что в каждом человеке есть стремление становиться компетентным, целостным, полным – тенденция к самоактуализации, которая является основополагающей для человека. В. Франкл полагал, что саморазвитие, являясь диалектическим процессом, способствует максимальному духовно-нравственному и деятельностно-практическому самообогащению и саморазвертыванию.

Современные дефиниции саморазвития человека как личности даны в работах: А.И. Клизовского («Основы миропонимания Новой эпохи»), Г.А. Цукерман и Б.М. Мастерова («Психология саморазвития»), Н.Б. Крыловой («Социокультурный контекст образования»), Л.Н. Куликовой («Проблемы саморазвития личности»), О.С. Газман («От авторитарного образования к педагогике свободы»), В.Г. Маралова («Основы самопознания и саморазвития»), А.Б. Орлова («Психология личности и сущности человека: Парадигмы, проекции, практики») И.А. Шаршова («Профессионально-творческое саморазвитие личности: сущность и технология»).

Раскрытию внутренних феноменов и феноменов в сфере личности в процессе ее саморазвития посвящены работы А.Г. Новикова, Б.Н. Попова, В.Д. Михайлова, А.П. Оконешниковой, Е.М. Махарова, А.С. Саввинова, Л.С. Филиппова.

В отечественной педагогике и психологии концептуальные теории по проблемам личностного развития содержатся в трудах отечественных ученых Б.Г. Ананьева, К.А. Абульхановой-Славской, А.А.Бодалева, Н.Р. Битяновой, В.П. Зинченко, С.П. Иванова, М.С.Кагана, М.В.Кларина, И.С. Кона, В.С. Мерлина, Е.Б. Моргунова, В.Н. Пушкина, С.Л. Рубинштейна, А.В. Суворова, Д.Н. Узнадзе, А.А. Ухтомского и др. Саморазвитие личности на деятельностной основе как культурно-историческая концепция раскрыто в трудах Л.С. Выготского, В.В. Давыдова, А.К. Дусавицкого, А.Н. Леонтьева, Д.Б. Эльконина и др.

На данный момент в психологической науке сложились три направления исследования проблемы саморазвития: функциональное, рассматривающее человека как сугубо функциональное существо во всех сферах его жизнедеятельности (В.Г.Асеев, Б.Г.Ананьев, Л.И. Анцыферова, Л.И.Божович, М.И.Лисина, В.Н.Мясищев, В.А.Петровский, Д.Н.Узнадзе); субъектно-целевое, делающее акцент на ценностно-смысловых характеристиках личности, ставя ее в центр культурных идеалов (А.Г. Асмолов, Д.А. Леонтьев, Р.М. Грановская, Ю.С. Крижанская, В.М. Розин, Б.А. Сосновский, В.В. Столин); системологическое, объединяющее два предыдущих подхода на основе принципа системной детерминации любого явления (С.Л. Рубинштейн, А.Н.

Леонтьев, А.В. Запорожец, К.А. Абульханова-Славская, Т. И. Артемьева, А.А. Бодалев).

А.Н. Леонтьев обосновывает, что «внутренне (субъект) действует через внешнее и этим сам себя изменяет». Углубление процесса саморазвития и продвижение индивида по ступеням своего совершенствования невозможно без укрепления его субъектности во взаимодействии с окружающим миром, культурой и людьми.

В концепции С.Л. Рубинштейна, проблема саморазвития есть, прежде всего, проблема определения своего способа жизни. По мнению К.А. Абульхановой-Славской, центральным моментом личностного саморазвития является самодетерминация, собственная активность, осознанное стремление занять определенную позицию, которая формируется внутри координат системы отношений.

А.А.Бодалев, К.Н.Абульханова-Славская, прослеживая особенности саморазвития личности, как субъекта деятельности, акцентируют внимание на значении профессиональной деятельности как оптимального условия его творческого саморазвития. Иначе говоря, только значимая деятельность может стать основой саморазвития.

В.И. Слободчиков и Е.И. Исаев одними из первых в отечественной психологии дали определение понятия «саморазвитие» и обосновали его отличительные признаки: *саморазвитие – это фундаментальная способность человека становиться и быть подлинным субъектом своей жизни, превращать собственную жизнедеятельность в предмет практического преобразования.*

Саморазвитие осуществляется в рамках жизнедеятельности человека, в процессе проявления его активности, определяемой способностью осуществлять выбор на основе познания себя.

В процессе саморазвития человек проявляет себя как субъект собственной жизни, культуры, нравственных отношений, профессионального выбора. Результатом жизненного саморазвития является образ жизни индивида, результатом духовного самоопределения - образ мыслей, нравственного - моральные принципы, гражданского - гражданская позиция личности, профессионального - выбор профессии, культурного - культурная идентификация.

Е.В. Бондаревская определяет саморазвитие как процесс и результат сознательного выбора личностью ценностей, целей, обретения личностных смыслов жизнедеятельности, способ свободного волеизъявления в проблемных ситуациях, результатом которой становится самореализация.

В структуре личностного саморазвития А.В. Мудрик выявляет регулятивные характеристики, рассматриваемые как механизм двуединого процесса: «идентификация» (уподобление, усвоение накопленного человечеством опыта) и «персонификация» (обособление, формирование у индивида неповторимых, только ему присущих свойств), которые проявляются на поведенческом уровне.

Анализ исследований В.И.Андреева, Т.А.Барышевой, Д.Н.Васильевой,

М.Р. Гинзбурга и др. позволяет сделать вывод, что творческое саморазвитие личности – это сложный динамичный процесс перехода человека от менее сложных и упорядоченных форм деятельности и поведения к более сложным, главными признаками которой являются продуктивность (творчество), проявление процессов «самости», постоянное движение.

Личностное саморазвитие обуславливает развитие самоопределения социального и профессионального и приобретает смысл жизненного пути, который можно представить в виде *нескольких основных этапов* (М.Р. Гинзбург):

- 1) неосознанное следование авторитету значимых лиц;
- 2) этап ученичества (осознанное следование авторитету наставника, понимание включенности себя в образовательный процесс);
- 3) выход из ученичества (осознание себя как индивидуальности с собственном образом «Я» – с одной стороны, а с другой — как индивидуальности, но принадлежащей к определенному сообществу, группе, владеющей определенным типом культурного содержания);
- 4) проявление индивидуальности (период сомнений, критики, проблематизации усвоенных ценностей, идеалов, реализуемых целей внутри освоенной им деятельности);
- 5) самоопределение, которое предполагает преодоление существующего канона, его трансформацию на уровне собственного понятия, смысла.

2. Характеристики саморазвития и жизненный путь личности

Характеристиками саморазвития являются:

– **Жизнедеятельность** как непрерывный процесс целеполагания, деятельности и поведения человека. В рамках жизнедеятельности осуществляется процесс саморазвития человека. Субъектом саморазвития становится человек в подростковом возрасте, когда осознанно начинает ставить цели по самоутверждению, самосовершенствованию, самореализации, т.е. определять перспективы того, к чему он движется, чего добивается, что желает или не желает менять в себе.

– **Активность личности**, которая проявляется как социальная активность или социальная реактивность. Социальная активность является результатом сочетания инициативности и исполнительности. Социальная реактивность – проявляется в виде импульсивности или пассивности. Социальная активность определяет способность человека к совершению личностных выборов и является залогом формирования тенденции к личностной свободе. Возможность совершать выборы – признак субъективности индивида, который характеризует степень его интернальности (качества личности, обеспечивающего человеку способность осуществлять выбор, принимать решения и нести ответственность не только перед другими, но и перед собой, перед своей

совестью). Социальная реактивность в большей мере является основанием для развития экстернальности (когда активность человека побуждается внешними условиями: ситуацией, людьми, окружающей действительностью), которая формирует человека со склонностью к зависимому поведению.

– **Уровень развития самосознания** как способности к самопознанию, одним из механизмов которой является рефлексия. **Рефлексия рассматривается в психологии как процесс самопознания субъектом внутренних психических актов и состояний.** Связь рефлексии с процессами саморазвития отмечает А.А. Деркач: «В контексте гуманитарно-культурологической ориентации знание приобретает свою значимость в том случае, если оказывается рефлексивным, т. е. когда оно позволяет выявлять перспективы (зоны) саморазвития исследуемых явлений в зависимости от характера взаимодействия с ним саморазвивающегося субъекта исследования». Рефлексия «интеллектуализирует» переживания (Л.С. Выготский) и, одновременно, создает возможность духовного состояния учителя, стимулируя переосмысление ценностных основ.

Саморазвитие личности и жизненный путь. Саморазвитие личности происходит в рамках индивидуального жизненного пути, единицами которого являются события, к которым относятся события среды, события поведения человека в окружающей среде и события внутренней жизни.

Подлинное саморазвитие означает, что человек является не продуктом своей собственной жизни, а ее автором, который творит жизнь и определяет перспективы ее самоосуществления, который строит свой жизненный путь.

Жизненный путь - это индивидуальная история человека, которая разворачивается в реальном пространстве и реальном времени и определяется жизненными обстоятельствами и самим субъектом (К.А. Абдульханова – Славская).

В современной психологии выделяют следующие жизненные сценарии, названные В.В. Дружининым «вариантами жизни»:

1. Жизнь начинается завтра.
2. Жизнь как творчество.
3. Жизнь как достижение.
4. Жизнь есть сон.
5. Жизнь по правилам.
6. Жизнь трата времени.
7. Жизнь против жизни.
8. Жизнь как предмет творчества.

1. Жизнь начинается завтра (жизнь как предисловие). Это вечно детское состояние. Настоящая жизнь – взрослость - ещё только предстоит. Она как горизонт удаляется с каждым шагом (днём, месяцем, годом). Впереди чернеет пропасть – человек растерян – жизнь прошла. Человек живёт не по настоящему, а как бы только пока еще тренируясь. Жизнь будущая становится сверхценной, а жизнь сегодняшняя – ненастоящая - обесценивается.

Преодолевая подготовительную жизнь, человек испытывает повседневную тяжесть существования – он желает одного: чтобы время текло быстрее. Этот вариант характерен для детского и подросткового мироощущения, которое может осознаваться в разной степени.

2. Жизнь как творчество. Человек считает, что смерть неизбежна, жизнь лишена смысла. Творчество даёт возможность не замечать бессмысленность существования. Природа творчества не имеет отношения к внешней активности, но и без внутреннего импульса к созиданию творчества тоже не может быть.

Творчество – процесс, побуждаемый внутренним состоянием души. Творческий человек представлен лишь сам себе и зависит только от своей инициативы, общество всячески препятствует этому, загружая всё новыми обязанностями, не оставляя времени на личное творчество, Творчество - это процесс порождения новой реальности, оно открывает новые смыслы в мире. Творческий человек находится внутри своей психической реальности. Его творческое состояние превращается в непрерывный процесс, который захватывает основную часть жизни, внутренняя работа души отвлекает человека от внешней стороны бытия.

3. Жизнь как достижение (погоня за горизонт) характеризуется тем, что во внешней жизни человек реализуется как самоактуализирующаяся личность; он - человек действия, деловой человек, человек сделавший себя – это люди, стремящиеся к достижениям, они и связывают себя с окружающим миром: ведь любая цель лежит вне человека достижений. Цель требует постоянного напряжения, а её достижение обесценивается, и ставится другая (более далёкая или высокая) цель. Человек становится функционалистом. У него нет настоящего, а есть только будущее, если он действует, или прошлое, если перестал действовать. Жизнь является переживанием желания и волевого напряжения: нужно хотеть и очень многого, чтобы преодолевать препятствия. Если человек стремится к достижениям, значит он не удовлетворён своим состоянием и окружающим миром.

4. Жизнь есть сон. Это уход в свое прошлое. Но человек в реальности не может уйти от настоящего и поэтому изобретает различные способы ухода во «внутреннюю жизнь». Жизнь – грезы наяву. Человечество придумало много способов:

- набор эзотерических школ, сект, восточных единоборств;
- набор психологических техник (гипноза, техник измененных состояний сознания);
- алкоголь, наркотики.

5. Жизнь по правилам. Когда люди делают все правильно, они живут по правилам. Когда с детства наставляют, желают самого лучшего, когда есть запреты и предписания, тогда формируется стремление устроить жизнь правильную. В дальнейшем жизнь, подчиненная регламенту, ритуалу, внешнему сценарию, чрезвычайно удобна – не нужно строить планы, думать о перспективах или сомневаться. Человек избавлен от трудности выбора, т.к.

заранее знает, что и когда ему необходимо делать, а если не знает, то ему подскажут авторитетные люди. Существование максимально упрощается, т.к. требуется очень немного – знать правила и их исполнять. Чтобы жить по правилам, нужно стать членом группы людей, для которых эти правила написаны (семья, школа, политическая партия, профессия, мафиози, корпорация, военное дело).

6. Жизнь как трата времени. Человек смыслом жизни считает приятное времяпровождение. Главная цель – увлечения (хобби), которые заполняют все свободное время, в процессе которого у человека могут возникнуть мысли, связанные с проблемой экзистенциальности, тревоги, страха. Заполняя свободное время увлечениями человек «бежит» от этих проблем, которые оставаясь нерешенными, тем не менее, мешают ему осмыслить их и решить. В данном случае речь идет не о вреде увлечений, которые обогащают интересы человека и развивают его, а о том, что, если только они являются самоцелью и всем смыслом жизни человека, то, в этом случае невозможен процесс его самореализации. Способами ухода в «жизнь как хобби» является информация (книги, худ. литература, телевидение, кино, видеофильмы, музыка, сериалы, компьютерная «виртуальная реальность», игровые программы,) которую человек не стремится использовать в своей жизни. У молодежи это могут быть всевозможные тусовки, клубная жизнь. Все эти способы создают возможность проявления активных эмоциональных переживаний, перенаправляя реально возникшее напряжение в безопасное русло.

7. Жизнь против жизни. Этот вариант свойственен людям с агрессивной направленностью, которая сформировалась в социальной ситуации развития на более ранних возрастных этапах. Условиями развития агрессивной личности были условия социальной и сенсорной депривации или жестокое отношение со стороны значимых взрослых. Позиция жертвы, испытываемая ребенком в детстве, побуждает его ради собственного выживания стать (когда это станет возможным) самому преследователем, т.к. в сознании такой депривированной личности формируется жизненный сценарий: «Хочу выжить, но выживает сильнейший (преследователь), поэтому я должен стать им». Эти убеждения формируют личность, склонную к криминалистической деятельности.

8. Жизнь – как предмет творчества. Этот вариант жизни характерен для саморазвивающейся личности, которая в процессе саморазвития «творит» саму личность, обретающую все более высокий уровень духовности. Главное качество духовной личности - способствовать созиданию жизни во всех ее разнообразных проявлениях. По мысли К. Ясперса, три роли достойны человека:

– **Созидатель:** конструктор, рабочий, художник, фермер, ученый, ученик, мать, отец, подруга – воспроизводят и обновляют жизнь.

– **Защитник:** полицейский, солдат, пожарный, сторож – защищают жизнь от внешних угроз.

– **Спасатель:** врач, психолог, священник – продлевают физическую и духовную жизнь.

Так происходит продолжение нашей духовной и физической жизни в детях, друзьях, любимых; это дает шанс для продления нас в памяти других, ибо нельзя после смерти заставить людей вспоминать себя добрым словом. Канон жизни может выглядеть так: «Вариация - импровизация – творчество».

3. Психологические механизмы, барьеры и этапы процесса саморазвития

Психологическими механизмами саморазвития являются самопринятие и самопрогнозирование.

Самопринятие личности – это признание права на существование всех аспектов собственной личности, как личности в целом. Как сильные стороны, так и слабые, как положительные, так и отрицательные – все они имеют равное право на существование, функционирование, какие бы отрицательные эмоции и переживания эти слабые стороны, негативные черты у нас не вызывали.

Самопринятие личности дает возможность человеку получить ответы на вопросы:

- Что я в себе безусловно принимаю? К чему положительно отношусь?
- Что во мне есть негативного, вызывающее отрицательные переживания? Что мешает мне, и что я хочу преодолеть в себе?
- Какой Я (в плане самооценки)?
- Почему разные люди по-разному принимают или не принимают одни и те же мои качества и свойства личности?

Самопрогнозирование личности – это способность к предвосхищению событий внешней и внутренней жизни, связанных с решением задач предстоящей деятельности и саморазвития. В сочетании с самопознанием самопрогнозирование позволяет определить перспективы личностного развития, выделить тот идеальный образ – «Я», к которому личность будет стремиться и на который она будет ориентироваться в ближайшем или отдаленном будущем.

К характеристикам самопрогнозирования относятся:

1. Ориентация на определенные жизненные события (поступки, события внутренней жизни, окружающей среды).
2. Направленность на события внешнего мира и своего участия в них.
3. Самопрогноз, связанный с представлением себя на разных этапах жизненного пути, на разных этапах овладения деятельностью, на создание представлений о развитии своих качеств в будущем.

В практике выделяют три группы самопрогнозов: ситуативные (на самое ближайшее время), перспективные (на ближайшие годы), и жизненно-целевые (связанные с постановкой и реализацией задач самосовершенствования и самореализации)

Барьеры саморазвития

Процесс саморазвития сопряжен с рядом трудностей, которые осознанно или неосознанно воспринимаются личностью как барьеры саморазвития. Таких барьеров много, одни из них человек может преодолеть самостоятельно, если у него есть достаточно мотивации и воли, другие – лишь с помощью других людей, которые берут на себя ответственность за руководство саморазвитием человека.

Наиболее серьезными и труднопреодолимыми барьерами саморазвития являются:

- барьер отсутствия ответственности за собственную жизнь;
- неразвитость способности к самопознанию;
- влияние сложившихся стереотипов и установок;
- несформированность механизмов саморазвития;
- препятствия, создаваемые другими людьми (из чувства зависти, стремление к превосходству и др.).

Саморазвитие – это поэтапный процесс, в котором каждый этап проявляется в определенной форме.

Выделяют три формы саморазвития: самоутверждение, самосовершенствование и самоактуализацию.

Самоутверждение. *Самоутверждение – двухкомпонентное свойство личности, которое побуждает ее самостоятельно, без посторонней помощи добиться чего-то, с одной стороны, и стремление сделать нечто в себе твердым.*

Самоутверждение – это самостоятельное стремление сделать личность в целом твердой, чтобы это качество не поколебали ни обстоятельства, ни другие люди, ни сам утверждающийся субъект. В основе самоутверждения лежит первичная потребность конкурентного существования, которая имеет форму трех мотивов: «Быть как все», «Быть лучше других», «Быть хуже других».

Мотив «Быть как все» побуждает человека делать только то, что делают другие и не предпринимать действий, выходящих за пределы ожиданий данной группы. Преобладает механизм конформизма, т.е. зависимости от группы, податливости ее требованиям.

Мотив «Быть лучше, чем все» порождает такие способы, как занять лидерские позиции, утвердиться в воле, уме, находчивости (за счет обладания тем, чего нет у других, за счет пренебрежения и унижительного отношения к другим).

Мотив «Быть хуже других» приводит к способам самоотрицания, когда человек демонстрирует, что он не достоин внимания других, не обладает талантом, хуже всех. Такая позиция может давать определенный выигрыш: человека начинают жалеть сочувствовать, представлять ему определенные преимущества. Через такое самоуничижение человек и самоутверждается.

Результатами самоутверждения являются:

- ощущение своей нужности, полезности;
- оправдание в своих глазах смысла собственной жизни;

– появление чувства превосходства, своей исключительности, способствующее преодолению трудностей;

– в случае самоотрицания человек утверждает в своей никчемности, ненужности и тем самым оправдывает свою бездеятельность.

Самосовершенствование – наиболее адекватный путь саморазвития, он означает, что человек сам стремится быть лучше, стремится к некоторому идеалу, приобретает те черты и качества личности, которых у него пока нет, овладевает теми видами деятельности, которыми пока не владеет.

Самосовершенствование - процесс сознательного управления развитием личностных качеств и способностей. Самосовершенствование может идти двумя путями: приобретением социально значимых качеств и свойств; овладением негативными способами жизни и деятельности.

Обратный процесс самосовершенствования – **саморазрушение**, когда в силу различных причин человек прилагает специальные усилия, ведущие к деградации и регрессу, потере достижений, личностных черт и качеств, которые были присущи ему ранее.

В качестве **целей** самосовершенствования выступают цели быть лучше, чем ты есть, достигать более значимых результатов, чем ты достиг до сих пор.

К результатам самосовершенствования относятся: удовлетворенность собой, своими достижениями, тем, как ты справляешься со своими собственными требованиями, удовлетворенность жизнью, деятельностью, отношениями с окружающими людьми.

Самоактуализация является высшей формой самосовершенствования и включает в себя две предыдущие формы: самоутверждение и самосовершенствование. Отличия ее состоят в том, что на этом этапе саморазвития личности актуализируются высшие смысловые мотивы поведения и жизни человека. По определению А. Маслоу, **самоактуализация** – это умение человека стать тем, кем он способен стать, т.е. он обязан выполнить свою миссию – реализовать то, что в нем заложено в соответствии с собственными высшими потребностями: **Истиной, Красотой, Совершенством и т.д.** Эта потребность, согласно А. Маслоу, является вершиной в ряду потребностей человека, но она не может возникнуть, если не реализованы потребности более низшего порядка (в выживании, принятии, познании и т.д.).

Согласно положениям гуманистической психологии, на базе потребности в самоактуализации рождаются мотивы, направляющие человека к реализации высших смыслов его существования, которые могут быть найдены тремя путями:

- тем, что мы делаем в жизни (творчество, созидание);
- тем, что мы берем от мира (переживания);
- позицией, которую мы занимаем по отношению к судьбе.

В соответствии с ними выделяют три группы ценностей: ценности созидания, переживания и отношений.

Способ, с помощью которого отыскивается смысл, В. Франкл называет совестью и характеризует ее как интуитивное отыскивание единственного смысла данной конкретной ситуации. Смысл жизни не в поисках удовольствия, стремления к счастью, а в постижении и реализации ценностей созидания, переживания и отношений.

Цель самоактуализации состоит в том, чтобы достичь полноты ощущения жизни, как очень короткого промежутка времени, который по всем канонам времени должен бы вызвать отчаяние. Но человек не испытывает его, если он сможет прожить ее во всей полноте, т.е. самоактуализироваться и самореализоваться. В этом случае он испытывает полную удовлетворенность собой и своей жизнью.

В процессе самоактуализации смыкаются две линии человеческого бытия – **самопознание и саморазвитие.**

Способы самоактуализации. А. Маслоу выделяет восемь таких путей:

1 Живое и бескорыстное переживание с полным сосредоточением и погруженностью (момент, когда «Я» реализует самого себя).

2. Жизнь – процесс постоянного выбора, продвижения или отступления.

3. Способность человека прислушиваться к самому себе, т.е. ориентироваться не на мнение других, а на свой опыт, прислушиваться к голосу импульса.

4. Способность быть честным, брать на себя ответственность. Как отмечает А. Маслоу, всякий раз, когда человек берет на себя ответственность, он самоактуализируется.

5. Способность быть независимым, быть готовым отстаивать свои позиции, независимые от других.

6. Не только конечное состояние, но и сам процесс актуализации своих возможностей.

7. Моменты высшего переживания, мгновения экстаза, которые нельзя купить, которые не могут быть гарантированы и даже не поддаются поиску.

8. Способность человека к разоблачению собственной психопатологии – умения выявить свои защиты и найти в себе силы преодолеть их.

Результаты самоактуализации: ощущение осмысленности жизни и полноты своего бытия, понимания, что ты все сделал правильно, несмотря на частные промахи и ошибки, что другие признали в тебе личность, твою уникальную индивидуальность и одновременно универсальность. И ради этого стоит жить, творить, самосовершенствоваться.

4. Особенности процесса саморазвития педагога

В условиях современного модернизированного образования **саморазвитие** выступает как **базовая составляющая профессиональной компетентности педагога**, на формирование которой значительное влияние оказывает процесс психологизации профессионально-педагогической деятельности.

В этих условиях одним из приоритетных направлений высшей школы, ориентированной на современные тенденции профессионального образования, становится разработка **целостной концептуальной модели**, в которую включены не только профессиональные, но и личностные аспекты развития всех участников образовательного процесса, позволяющие актуализировать *саморазвитие*, как личности студента, так и личности преподавателя. В большей мере, это обусловлено тем, что на данном этапе развития профессионального образования в России ведущее место занимает проблема взаимодействия рынков труда и образовательных учреждений. Современными условиями рынка труда перед образовательными учреждениями ставится задача максимального наполнения педагогической среды профессионального образования личностным смыслом, потребностью саморазвития и самореализации в дальнейшей профессиональной деятельности.

Саморазвитие педагога определяется его личностными и жизненными смыслами, обеспечивает возвращение иных смысловых конструктов в процессе переосмысления, качественного обогащения имеющихся смыслов (смыслообразование) и воплощается в смысловых образах учителя. Саморазвитие насквозь пронизано смыслообразованием, оно приближает педагога к самому себе через возрастающее самопонимание и, одновременно, растущие горизонты его самоустремленности.

Саморазвитие позволяет педагогу подлинно возвращать свои личностные и профессиональные смыслы, созидать и открывать их, что представляется особенно важным, ибо согласно концепции В. Франкла, смысл должен быть найден, но не может быть создан. Создать можно либо субъективный смысл, либо простое ощущение смысла, либо бессмыслицу.

Эта идея представляется нам особенно важной, поскольку акцентирует внимание не на отсутствии у педагогов личностно-профессиональных смыслов как таковых, но на их значимости для личности. Подлинно личностный смысл, т.е. действенно-преобразующий, стимулирующий профессиональное самоизменение и саморазвитие, может быть только результатом усилий человека быть и состояться.

Решение этих проблем отчасти лежит в реализации компетентностного подхода в отечественном образовании, поскольку процесс саморазвития личности в образовательной деятельности отчасти реализуется в связи с целями и задачами компетентностного подхода:

- формированием определенных компетенций – общетеоретических и специализированных знаний, умений, необходимых для применения в конкретной практической деятельности;
- положениями гуманистической философии о человеке как субъекте отношениями, способном к саморазвитию и самоорганизации;
- идеями о становлении профессионального саморазвития;
- целостным подходом к исследованию педагогического процесса;
- концепцией непрерывного педагогического образования, научные исследования общих закономерностей учебно-воспитательного процесса в высшей школе.

Процесс профессионально-личностного саморазвития личности привлекает особый интерес современной отечественной и зарубежной педагогики и психологии.

Путь актуализации саморазвития личности в образовании имеет давнюю историю, восходящую к древним цивилизациям и античности. Педагогическими разработками в области саморазвития учащегося пронизаны основы обучения Древней Греции и Древнего Востока, саморазвитие было актуальным в эпоху Возрождения, Реформации и др. актуально оно и сейчас.

Взаимосвязь общей психологии, психологии личности и психологии профессионального развития выразилась в теориях профессионально-личностного развития: дифференциально-диагностической (Ф. Парсонс), психоаналитической (У. Мозер, Е. Бордин), теории решений (Х. Томэ, Г. Риз, П. Циллер), теории развития (Э. Шпрангер, Ш. Бюлер, Э. Гинцберг), типологической (Д.Сьюпер). В указанных теориях используются различные подходы к саморазвитию: социологический, структурно-психоаналитический, фактор-аналитический, феноменологический (саморазвитие как отношение к себе в аспекте собственной судьбы).

В педагогических трудах вопросы творческого саморазвития личности и отдельные аспекты творчества анализируются в работах И.П. Волкова, Л.Г. Вяткина, П.Ф.Каптерева, В.А. Караковского, которые рассматривают роль и значение творческого саморазвития в формировании личности.

П.Ф.Каптерев, характеризуя творческое саморазвитие как процесс, утверждает, что иными путями, помимо самодеятельности, человек развиваться не может, такова его природа.

В трудах отечественных ученых В.Г. Маралова, Л.М. Митиной, С.А. Дружилова, Л.В. Смоловой, Е.А. Климова, Т.В. Кудрявцева, В.Ф. Сафина, Г.П. Никова также разрабатываются идеи профессиональной ориентации и психологии труда, генезиса профессиональных интересов, склонностей, намерений, собственно профессионального выбора и дальнейшего профессионального развития.

В своих исследованиях В.Г. Маралов выделяет *3 ключевых этапа саморазвития личности:*

- 1) выявление личностных смыслов в процессе саморазвития (самопознание),

2) осознание необходимости заниматься саморазвитием (мотивация к саморазвитию и целеполагание);

3) самостоятельное планирование саморазвивающей деятельности (самоорганизация и самореализация).

Теоретический анализ проблемы профессионального саморазвития личности учителя обнаружил, что профессиональная деятельность оказывает значительное влияние на развитие личности, равно как его личностные особенности – на эффективность осуществляемой им профессиональной деятельности. Освоение личностью профессии неизбежно приводит к изменениям в ее структуре (М.Я. Басов, О.П. Ерциан, А.Р. Фонарев, Г. Юнг и др.). Следовательно, профессиональное развитие неотделимо от личностного – в основе и того, и другого лежит принцип саморазвития, детерминирующий способность личности превращать собственную жизнедеятельность в предмет практического преобразования, приводящий к высшей форме жизнедеятельности личности – творческой самореализации.

Данное положение свидетельствует о том, что особенности и механизмы саморазвития личности на этапе зрелого возраста, изучаемые и описанные в психологии развития с позиции субъектного подхода применимы к процессу профессионального развития личности учителя. Применение субъектного подхода к профессиональному становлению личности учителя позволяет говорить о взаимовлиянии личностного и профессионального саморазвития в пространстве жизненного пути личности, а также о неразделимости личностного развития и профессионального становления.

Проблемами личностного саморазвития занимались такие отечественные психологи как К.Н.Абульханова-Славская, Б.Г. Ананьев, Л.И.Анцыферова, А.А.Бодалев, Л.С.Выготский, М.С.Каган, М.В.Кларин, В.С. Мерлин, С.Л.Рубинштейн и др.

А.А.Бодалев, К.Н.Абульханова-Славская, проследившая особенности саморазвития личности, как субъекта деятельности, акцентируют внимание на значении профессиональной деятельности как оптимального условия его творческого саморазвития. Иначе говоря, только значимая деятельность может стать основой саморазвития.

В контексте личностно ориентированного подхода общим вопросам воспитания человека культуры и его саморазвития как творческой личности в атмосфере свободы посвящены работы Е.В.Бондаревской, О.С. Газмана, Е.П.Ермолаевой, В.В.Серикова, Е.Е.Чудиной, И.С.Якиманской и других.

Е.П.Ермолаева определяет цель профессионального саморазвития педагога как снятие парадоксов, восстановление равновесия, устранение диссонанса (развитие умственного мира - это непрерывное богатство от удивительного, от чуда), разрешение внутренних конфликтов, стремление выразить неизвестное, превратить его в известное.

Е.Е.Чудина считает, что профессионально-личностное саморазвитие является системообразующим компонентом содержания профессионально-педагогической подготовки учителя, поскольку представляет собой не только

фактор профессионального роста педагога, но и обязательное условие индивидуально-личностного развития ученика. При этом главным механизмом саморазвития, как целенаправленного воздействия человека на самого себя, является разрешение противоречий, решение индивидом постоянно усложняющихся творческих задач.

Изучением саморазвития личности студента в образовательном пространстве вуза с точки зрения различных педагогических аспектов занимались такие исследователи как К.Я. Вазина, Е.Б. Бабошина, Н.А. Гордеева, Д.М. Марочкина, С.Н.Усова, В.И. Щеголь и т.д.

Формирование побудительных сил, потребности в саморазвитии (И.В. Дубровина), убежденности в значимости саморазвития (Н.Г. Григорьева) обеспечивают актуализация проблемы личностного роста человека в содержании образования (Л.Н. Куликова); подключение учащихся к целям и задачам педагога и умение учителя подключиться к целям и задачам учеников (В.Г. Маралов); согласование потребностей учащихся и возможностей образовательной среды образовательного учреждения (Т.В. Мошарова); организация конкурсов, соревнований, олимпиад, выставок творческих достижений учащихся, показ значимости того вида творческой деятельности, где личность стремится максимально реализовать себя (В.И. Андреев).

Актуализация внутреннего потенциала субъекта саморазвития, готовности к саморазвитию определяется обеспечением изменения позиции ученика по отношению к среде: от осознания себя в среде к преобразованию среды через использование адекватных форм деятельности (Т.В. Мошарова); обнаружением, фиксацией и обсуждением содержания Я-концепции (Г.А. Цукерман); созданием ситуаций успеха, в которых учащийся реально бы осознал потенциальный уровень своих способностей и побуждение учащегося к диалогу относительно его «Я-концепции» (В.И. Андреев).

Развитие субъектных качеств, навыков самоуправления, рефлексии достигается посредством обучения целеполаганию, планированию, умениям принимать оптимальные решения, самоанализ, самоотчет по результатам сделанного за день, неделю, месяц, год с точки зрения продвижения в саморазвитии (В.И. Андреев); овладения конкретными способами и приемами саморазвития (Б.М. Мастеров); применения активных методов и форм обучения (Л.Н. Куликова); осуществления школьниками рефлексии собственной деятельности (М.Р. Пономарева).

Опора на методологические позиции междисциплинарных научных исследований, позволила сформулировать определение саморазвития педагога.

Саморазвитие педагога – это процесс самостоятельного целенаправленного мотивированного раскрытия потенциальных возможностей и способностей педагога, позволяющий наиболее продуктивно осуществлять различные виды профессиональной деятельности и предусматривающий актуализацию всех процессов «самости» личности и проявлений своего «Я».

Анализ философских, психологических, педагогических исследований позволил выделить существенные характеристики саморазвития и прийти к выводу, что саморазвитие — это:

- внутренний процесс самодвижения открытой системы, под воздействием собственных противоречий;
- целенаправленное многоаспектное самоизменение личности с целью самореализации на основе внутренне значимых устремлений и внешних влияний;
- процесс совершенствования профессионализма, определяемый самим педагогом;
- наиболее полное раскрытие потенциальных возможностей и способностей педагога, лежащих в зоне ближайшего развития, способствующих становлению личностной и профессиональной зрелости;
- процесс качественного изменения личностной сферы, являющийся неотъемлемым условием становления субъектности всех участников педагогического процесса.

5. Структурная модель саморазвития педагога

Анализ трактовок понятия «саморазвитие личности» позволил утверждать, что данный процесс невозможно представить в качестве единственно правильной законченной схемы. Тем не менее, личностно-профессиональное саморазвитие педагога можно рассматривать как целостное образование и представить в виде структурной модели.

Анализ особенностей современной образовательной ситуации в России позволил выделить условия и факторы, оказывающие влияние на процесс саморазвития педагога.

Внешними условиями, оказывающие влияние на процесс саморазвития педагога выступают:

- институциональная перестройка системы образования на основе эффективного взаимодействия с рынком труда;
- реализация системы мер (научно-методическое сопровождение, нормативно-правовое и материально-техническое обеспечение процесса формирования высококвалифицированных педагогических кадров) по обеспечению участия России в Болонском и Копенгагенском процессах;
- разработка образовательных технологий, адекватных современным требованиям и задачам обеспечения конкурентоспособности российского образования на мировом рынке образовательных услуг;
- оптимизация форм и методов системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации педагогов, обеспечивающих включенность педагогических кадров в решение задач модернизации системы образования.

Внутренними условиями, влияющими на процесс саморазвития педагога являются:

- уровень фундаментальной психолого-педагогической подготовки

педагога;

- наличие насыщенной потенциальными возможностями образовательной среды, обеспечивающей актуализацию личностного потенциала педагога;
- уровень развития профессионально значимых личностных характеристик и субъектных свойств педагога;
- способность к дальнейшему саморазвитию и исследовательской деятельности в профессиональной сфере.

К **факторам, способствующим процессу саморазвития** педагога, можно отнести:

- Мотивация достижения;
- Мотивация саморазвития;
- Толерантность к ситуациям неопределенности;
- Открытость новому опыту;
- Эмоциональная устойчивость;
- Навыки конгруэнтного взаимодействия;
- Ассертивность;
- Наличие совладающего интеллекта;
- Интеллектуальная и поведенческая гибкость.

В качестве **факторов, препятствующих саморазвитию** педагога можно выделить:

- Незрелость способности к самопознанию;
- Отсутствие ответственности;
- Ригидность восприятия и поведения;
- Отсутствие мотивации саморазвития;
- Личностная тревожность и боязнь новизны;
- Наличие психологических защит;
- Препятствия, создаваемые другими людьми.

Действующими механизмами саморазвития педагога являются: самопринятие и самопрогнозирование.

Саморазвитие педагога раскрывается в **формах** самоутверждения, саосовершенствования и самоактуализации.

В структурной модели раскрываются **функции личностно-профессионального саморазвития** педагога:

- *смыслообразующая* (выстраивание системы жизненных целей и смыслов как основа качества профессиональной деятельности, актуализация потребности в самоизменении и способности к самоизучению, поиск новых внутренних смыслов и целей, направленность на осознание и преобразование себя и окружающего мира);
- *деятельностно-регулятивная* (переход от адаптивной системы профессиональной деятельности к активной субъектной позиции, поиск баланса между своими целями, возможностями и способностями);
- *рефлексивная* (субъектный характер жизнедеятельности, анализ причинно-следственных связей, и личностная оценка собственного жизненного и профессионального опыта);

– *содержательно-процессуальная* (развитие креативности как способности к осуществлению инновационно-методической и научно-исследовательской профессиональной деятельности);

– *коммуникативная* (стремление к обогащающему конструктивному взаимодействию, поиски адекватных средств самовыражения, развитие способностей к эмпатии, активному слушанию и пониманию другого).

Выделенные функции саморазвития образуют следующие **содержательные блоки профессионально значимых личностных качеств (ПЗЛК) педагога:**

1. *мотивационно-смысловой* (потребность в саморазвитии и повышении уровня профессионализма, целеобразование);

2. *содержательно-процессуальный* (высокий уровень профессиональных стандартов, креативность, автономность);

3. *рефлексивно-оценочный* (высокий уровень самосознания и рефлексии, самоуважение и самопринятия, адекватный уровень притязаний и самооценки);

4. *деятельностно-регулятивный* (активная субъектная позиция, стрессоустойчивость, эффективная система саморегуляции);

5. *коммуникативно-экспрессивный* (эмпатия, умение реализовывать полисубъектное взаимодействие и разрешать конфликтные ситуации).

Структурная модель саморазвития педагога графически представлена на рис.1.

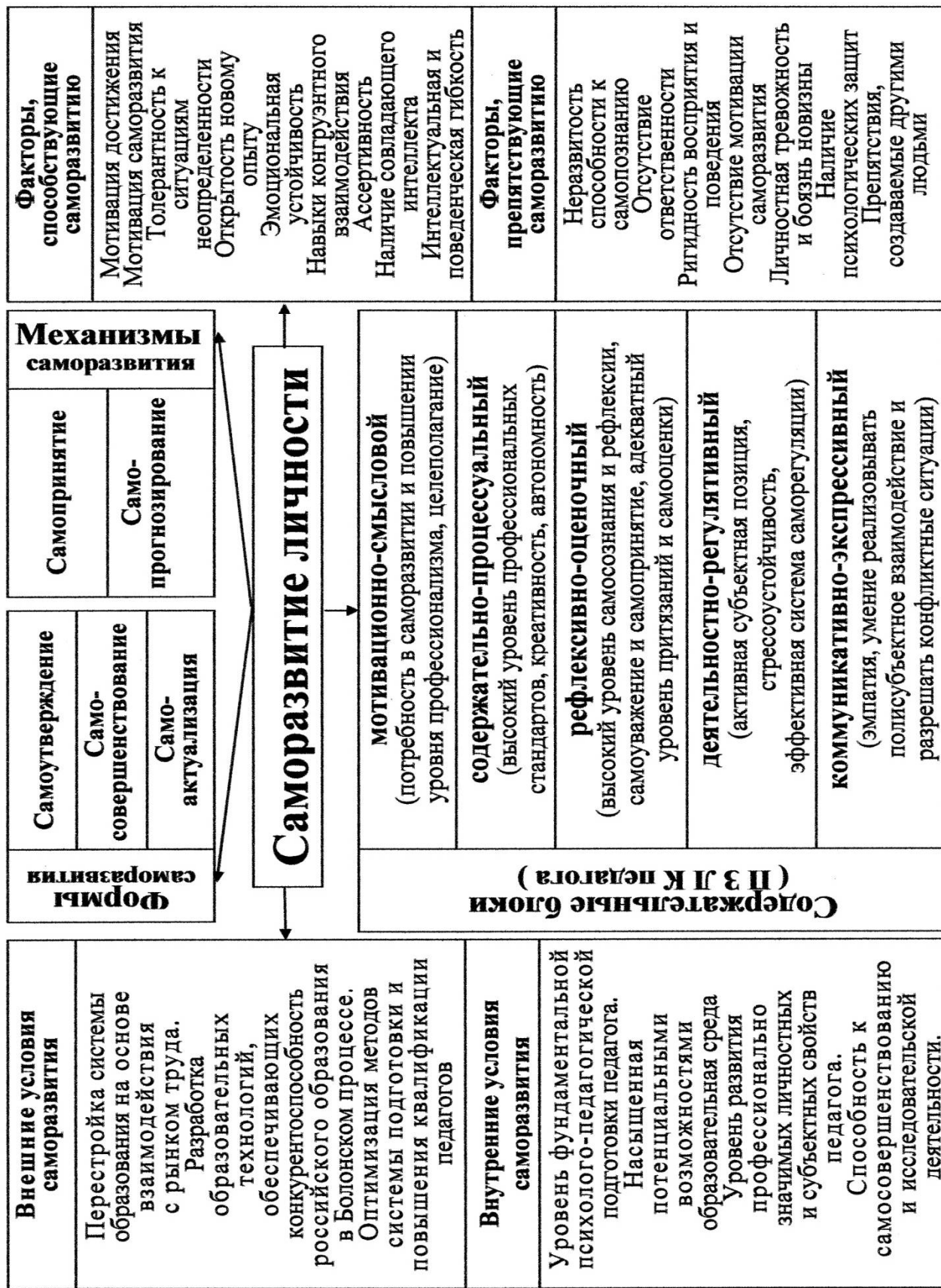


Рис. 1 Модель саморазвития личности педагога

Контрольные вопросы:

1. Определите понятие саморазвития личности.
2. Назовите характеристики и признаки саморазвития.
3. В чем проявляется взаимосвязь саморазвития личности и ее жизненного пути?
4. Охарактеризуйте варианты жизни по В.Н. Дружинину.
5. В чем суть саморазвития как процесса?
6. Раскройте понятие самосовершенствование как форму саморазвития.
7. Опишите феномен самоактуализации личности и условия ее реализации.
8. Назовите способы самоактуализации.
9. Дайте характеристику психологическим механизмам саморазвития.
10. Опишите барьеры саморазвития и причины их появления.

Литература:

1. Абдульханова – Славская К.А. Стратегия жизни. – М., 1991.
2. Абульханова К.А. Время личности и время жизни. - СПб., 2001.
3. Асмолов А. Г. Психология личности: Учебник. - М., 1990.
4. Братусь Б.С. Личностные смыслы по А.Н. Леонтьеву и проблема вертикали сознания // Традиции и перспективы деятельностного подхода в психологии. - М., 1999.
5. Дружинин. В.Н. Варианты жизни. –М., 2003.
6. Леонтьев Д.А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности. -М., 2003.
7. Ю.Н. Кулюткин, Г.С. Сухобская. Личность: внутренний мир и самореализация: Идеи, концепции, взгляды. -СПб., 1996.
8. Маралов В.Г. Основы самопознания и саморазвития. Учеб. пособие для студ. сред. пед. учеб. заведений. -М., 2002.
9. Маслоу А. Дальние пределы человеческой психики. - Спб., 1997.
10. Маслоу А. Самоактуализация // Психология личности: тексты. - М., 1992.
11. Петровский В.А. Личность в психологии: парадигма субъектности. - Ростов н /Д, 1996.
12. Самосознание и защитные механизмы личности: Хрестоматия. - Самара, 2003.
13. Слободчиков В.И., Исаев Е.И. Основы психологической антропологии. Психология развития человека: Развитие субъективной реальности в онтогенезе: Учеб. пособие для вузов. -М., 2000.
14. Франкл В. Человек в поисках смысла. – М., 1990
15. Цукерман Г.А., Мастеров Б.М. Психология саморазвития. -М., 1995.
16. Ясперс К. Мысли и назначение истории. – М.. 1991.

IV. ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКТ ДЛЯ САМОИССЛЕДОВАНИЯ

Представленный диагностический комплект из 18 тестов для удобства использования разбит на разделы, соответствующие выделенным структурным блокам процесса саморазвития педагога.

I. МОТИВАЦИОННО-СМЫСЛОВОЙ БЛОК

Тест смысложизненных ориентаций Д.А.Леонтьева (СЖО)

Цель: изучить смысложизненные ориентации личности.

Методика представляет собой набор из 20 шкал, каждая из которых представляет собой утверждение с раздваивающимся окончанием: два противоположных варианта окончания задают полюса оценочной шкалы, между которыми возможны семь градаций предпочтения. Вот пример одной из шкал:

Обычно я
3 2 1 0 1 2 3
 не знаю, чем ни то, полон
 заняться ни другое энтузиазма

Испытуемым предлагается выбрать наиболее подходящую из семи градаций и подчеркнуть или обвести соответствующую цифру.

Бланк к методике смысложизненных ориентаций

Инструкция: "Вам будут предложены пары противоположных утверждений. Ваша задача - выбрать одно из двух утверждений, которое, по вашему мнению больше соответствует действительности, и отметить одну из цифр 1, 2, 3 в зависимости от того, насколько вы уверены в выборе (или 0, если оба утверждения, на ваш взгляд, одинаково верны)".

1. Обычно мне очень скучно.	3	2	1	0	1	2	3	Обычно я полон энергии.
2. Жизнь кажется мне всегда волнующей и захватывающей.	3	2	1	0	1	2	3	Жизнь кажется мне совершенно спокойной и рутинной.
3. В жизни я не имею определенных целей и намерений.	3	2	1	0	1	2	3	В жизни я имею очень ясные цели и намерения.
4. Моя жизнь представляется мне крайне бессмысленной и бесцельной.	3	2	1	0	1	2	3	Моя жизнь представляется мне вполне осмысленной и имеющей цель.
5. Каждый день кажется мне всегда новым и не похожим на другие.	3	2	1	0	1	2	3	Каждый день кажется совершенно похожим на все другие.
6. Когда я уйду на пенсию, я займусь интересными вещами,	3	2	1	0	1	2	3	Когда я уйду на пенсию, я постараюсь не обременять себя

которыми всегда мечтал заниматься.								никакими заботами.
7. Моя жизнь сложилась именно так, как я мечтал.	3	2	1	0	1	2	3	Моя жизнь сложилась совсем не так, как я мечтал.
8. Я не добился успехов в осуществлении своих жизненных планов.	3	2	1	0	1	2	3	Я осуществил многое из того, что было мною запланировано в жизни.
9. Моя жизнь пуста и неинтересна.	3	2	1	0	1	2	3	Моя жизнь наполнена интересными делами.
10. Если бы мне пришлось сейчас подводить итог моей жизни, то я бы сказал, что она была вполне осмысленной.	3	2	1	0	1	2	3	Если бы мне пришлось сегодня подводить итог моей жизни, то я бы сказал, что она не имела смысла.
11. Если бы я мог выбирать, то я бы построил свою жизнь совершенно иначе.	3	2	1	0	1	2	3	Если бы я мог выбирать, то я бы прожил жизнь ещё раз так же, как живу сейчас.
12. Когда я смотрю на окружающий меня мир, он часто приводит меня в растерянность и беспокойство.	3	2	1	0	1	2	3	Когда я смотрю на окружающий меня мир, он совсем не вызывает у меня беспокойства и растерянности.
13. Я человек очень обязательный.	3	2	1	0	1	2	3	Я человек совсем не обязательный.
14. Я полагаю, что человек имеет возможность осуществить свой жизненный выбор по своему желанию.	3	2	1	0	1	2	3	Я полагаю, что человек лишен возможности выбирать из-за влияния природных способностей и обстоятельств.
15. Я определенно могу назвать себя целеустремленным человеком.	3	2	1	0	1	2	3	Я не могу назвать себя целеустремленным человеком.
16. В жизни я ещё не нашел своего призвания и ясных целей.	3	2	1	0	1	2	3	В жизни я нашел своё призвание и цели.
17. Мои жизненные взгляды ещё не определились.	3	2	1	0	1	2	3	Мои жизненные взгляды вполне определились.
18. Я считаю, что мне удалось найти призвание и интересные цели в жизни.	3	2	1	0	1	2	3	Я едва ли способен найти призвание и интересные цели в жизни.
19. Моя жизнь в моих руках и я сам управляю ею.	3	2	1	0	1	2	3	Моя жизнь не подвластна мне и она управляется внешними обстоятельствами.

20. Мои повседневные дела приносят мне удовольствие и удовлетворение.	3	2	1	0	1	2	3	Мои повседневные дела приносят мне сплошные неприятности.
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Обработка результатов сводится к суммированию числовых значений для всех 20 шкал и переводу суммарного балла в стандартные значения (процентили). Восходящая последовательность градаций (от 1 до 7) чередуется в случайном порядке с нисходящей (от 7 до 1), причем максимальный балл всегда соответствует полюсу наличия цели в жизни, а минимальный балл (1) - полюсу её отсутствия.

Шкала включает в себя 20 пунктов, каждый из которых описывает в первом лице определенное действие, переживание или состояние. Испытуемому предлагается оценить, насколько это действие, переживание или состояние характерно для него, и обвести кружочком один из семи квантификаторов - от "никогда" (1 балл) до "постоянно" (7 баллов). Суммарный тестовый балл является арифметической суммой численных значений квантификаторов, выбранных и отмеченных испытуемым. Направление шкалы - от 1 ("никогда") до 7 ("постоянно") или наоборот - чередуется в случайном порядке.

Тест смысловых ориентаций включает наряду с общим показателем осмысленности жизни также пять субшкал, отражающих три конкретные смысловые ориентации и два аспекта локуса контроля.

Ключи шкал теста СЖО

Для подсчета баллов необходимо перевести отмеченные испытуемым позиции на симметричной шкале 3 2 1 0 1 2 3 в оценку по восходящей или нисходящей асимметричной шкале по следующему правилу:

В восходящую шкалу 1 2 3 4 5 6 7 переводятся пункты 1, 3, 4, 8, 9, 11, 12, 16, 17.

В нисходящую шкалу 7 6 5 4 3 2 1 переводятся пункты 2, 5, 6, 10, 13, 14, 15, 18, 19, 20.

После этого суммируются баллы асимметричных шкал, соответствующие позициям, отмеченным испытуемым.

Общий показатель ОЖ - все 20 пунктов теста:

Субшкала 1. (Цели) - п. 3, 4, 10, 16, 17, 18.

Субшкала 2. (Процесс) - п. 1, 2, 4, 5, 7, 9.

Субшкала 3. (Результат) - п. 8, 9, 10, 12, 20.

Субшкала 4. (Локус контроля - Я) - п. 1, 15, 16, 19.

Субшкала 5. (Локус контроля - жизнь) - п. 7, 10, 11, 14, 18, 19.

Интерпретация субшкал

Цели в жизни. Баллы по этой шкале характеризуют наличие или отсутствие в жизни испытуемого целей, которые придают жизни осмысленность, направленность и временную перспективу. Низкие баллы по этой шкале даже при общем высоком уровне ОЖ будут присущи человеку, живущему сегодняшним или вчерашним днем. Высокие баллы по этой шкале

могут характеризовать не только целеустремленного человека, но и прожектора, планы которого не имеют реальной опоры в настоящем и не подкрепляются личной ответственностью за их реализацию. Эти два случая несложно различить, учитывая показатели по другим шкалам СЖО.

Процесс жизни или интерес и эмоциональная насыщенность жизни.

Содержание этой шкалы совпадает с известной теорией о том, что единственный смысл жизни состоит в том, чтобы жить. Этот показатель говорит о том, воспринимает ли испытуемый сам процесс своей жизни как интересный, эмоционально насыщенный и наполненный смыслом. Высокие баллы по этой шкале и низкие по остальным будут характеризовать гедониста, живущего сегодняшним днем. Низкие баллы по этой шкале - признак неудовлетворенности своей жизнью в настоящем; при этом, однако, ей могут придавать полноценный смысл воспоминания о прошлом или нацеленность в будущее.

Результативность жизни или удовлетворенность самореализацией.

Баллы по этой шкале отражают оценку пройденного отрезка жизни, ощущение того, насколько продуктивна и осмысленна была прожитая её часть. Высокие баллы по этой шкале и низкие по остальным будут характеризовать человека, который доживает свою жизнь, у которого все в прошлом, но прошлое способно придать смысл остатку жизни. Низкие баллы - неудовлетворенность прожитой частью жизни.---

Локус контроля - Я (Я - хозяин жизни). Высокие баллы соответствуют представлению о себе как о сильной личности, обладающей достаточной свободой выбора, чтобы построить свою жизнь в соответствии со своими целями и представлениями о её смысле. Низкие баллы - неверие в свои силы контролировать события собственной жизни.

Локус контроля - жизнь или управляемость жизни. При высоких баллах - убеждения в том, что человеку дано контролировать свою жизнь, свободно принимать решения и воплощать их в жизнь. Низкие баллы - фатализм, убежденность в том, что жизнь человека неподвластна сознательному контролю, что свобода выбора иллюзорна, и бессмысленно что-либо загадывать на будущее.

«Измерение мотивации достижения» А. Мехрабиана

Модификация теста-опросника А. Мехрабиана для измерения мотивации достижения (ТМД), предложенная М.Ш. Магомед-Эминовым. ТМД предназначен для диагностики двух обобщенных устойчивых мотивов личности: мотива стремления к успеху и мотива избегания неудачи. При этом оценивается, какой из этих двух мотивов у испытуемого доминирует. Методика применяется для исследовательских целей при диагностике мотивации достижения. Тест представляет собой опросник, имеющий две формы – мужскую (форма А) и женскую (форма 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 утверждение теста и оцените степень своего согласия (или несогласия). При этом на бланке для ответов против номера утверждения поставьте цифру, которая соответствует степени вашего согласия (+3, +2, +1, 0, -1, -2, -3). Давайте тот ответ, который первым приходит вам в голову. Не тратьте времени на его обдумывание.

При обработке результатов производится подсчет баллов по определенной системе, а не анализ содержания отдельных ответов. Результаты теста будут использоваться только для научных целей, и дается полная гарантия о неразглашении полученных данных. Если у вас возникли какие-то вопросы, задайте их прежде, чем выполнять тест. Теперь приступайте к работе!»

Тест опросника (форма А)

1. Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасаясь получения плохой.
2. Если бы я должен был выполнить сложное, незнакомое мне задание, то 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, в решении которых сомневаюсь.
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 бык тому, что у меня может хорошо получиться.
6. Я предпочел бы работу, в которой мои функции четко определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, в которой я должен сам определять свою роль.
7. Я трачу больше времени на чтение специальной литературы, чем художественной.
8. Я предпочел бы важное дело, хотя вероятность неудачи в нем равна 50%, делу достаточно важному, но не трудному.

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 собрался играть в карты, то скорее сыграл бы в развлекательную игру, чем в трудную, требующую размышлений.
12. Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других, чем те, где все участники приблизительно равны по своим возможностям.
13. В свободное от работы время я овладею техникой какой-нибудь игры скорее для развития своего умения, чем для отдыха и развлечений.
14. Я скорее предпочту сделать какое-то дело так, как я считаю нужным, пусть даже с 50% риска ошибиться, чем делать его, как мне советуют другие.
15. Если бы мне пришлось выбирать, то я скорее выбрал бы работу, в которой начальная зарплата будет 100 руб. и может остаться в таком размере неопределенное время, чем работу, в которой начальная зарплата равна 80 руб. и есть гарантия, что не позднее чем через 5 лет я буду получать более 180 руб.
16. Я скорее стал играть бы в команде, чем соревноваться один на один.
17. Я предпочитаю работать, не щадя сил, пока не получу полного удовлетворения от полученного результата, чем стремиться закончить дело побыстрее и с меньшим напряжением.
18. На экзамене я предпочел бы конкретные вопросы по пройденному материалу, вопросам, требующим 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 двух незавершенных дел, то я 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-либо за помощью, чем стану сам продолжать искать выход.
24. После неудачи я скорее становлюсь более собранными 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 больше опасюсь, 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 то, в успехе которого я уверен.
 29. Я работаю продуктивнее над заданием, когда мне конкретно указывают, что и как выполнять, чем тогда, когда передо мной ставят задачу лишь в общих чертах.
 30. Если бы я успешно решил какую-то задачу, то с большим удовольствием взялся бы еще раз решить 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 опросника (форма Б)

1. Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасаясь получения плохой.
2. Я чаще берусь за трудные задачи, даже если не уверена, что смогу их решить, чем за легкие, которые знаю, как решать.
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 четко определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, в которой я сама должна 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, где вероятность неудачи равна 50%, делу достаточно важному, но не трудному.
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, что «пронесло», чем порадуюсь хорошей оценке.
12. Если бы я собралась играть в карты, то я скорее сыграла бы в развлекательную игру, чем в трудную, требующую размышлений.
13. Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других, тем, где все

участники приблизительно 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, 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, вместо того, чтобы выполнить быстро за это же время два-три других.

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 девушками в одной комнате и мы решили бы устроить вечеринку, то я предпочла бы сама организовать ее, чем допустить, чтобы это сделала какая-нибудь другая.

22. Если бы у меня что-то не выходит, я лучше обращаюсь к кому-то 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 опасаясь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь, что оно получится.

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

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

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

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

29. Если при выполнении важного дела я допускаю ошибку, то чаще я теряюсь и впадаю в отчаяние, вместо того чтобы быстро взять себя в руки и попытаться исправить положение.

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

Процедура подсчета суммарного балла. Для определения суммарного балла необходимо пользоваться следующей процедурой. Ответам испытуемых на прямые пункты опросника (отмечены знаком «+» в ключе) приписываются баллы на основе следующего соотношения:

	-	-	-	0	1	2	3
+	3	2	1				
	1	2	3	4	5	6	7

Ответам испытуемых на обратные пункты опросника (отмечены в ключе «←») приписываются баллы на основе соотношения:

	-	-	-	0	1	2	3
+	3	2	1				
	7	6	5	4	3	2	1

Ключ к *мужской форме*: +1, -2, +3, -4, +5, -6, +7, +8, -9, +10, -11, -12, +13, +14, -15, -16, +17, -18, +19, -20, +21, -22, -23, +24, -25, -26, -27, +28, -30, +31, -32.

Ключ к *женской форме*: +1, +2, -3, +4, -5, -6, +7, +8, -9, +10, -11, -12, -13, +14, -15, -16, +17, -18, +19, -20, +21, -22, +23, -24, -25, +26, -27, +28, -29, -30.

На основе подсчета суммарного балла определяются, какая мотивационная тенденция доминирует у испытуемого. Баллы всей выборки испытуемых, участвующих в эксперименте, ранжируют и выделяют две контрастные группы: верхние 27% выборки характеризуются мотивом стремления к успеху, а нижние 27% – мотивом избежать неудачи.

Тест «Готовность к саморазвитию»

Суждения:

1. У меня есть желание больше узнать о себе
2. Я считаю, что мне нет необходимости меняться.
3. Я уверена в своих силах.
4. Я верю, что все задуманное мной осуществиться.
5. У меня нет желания знать свои положительные и отрицательные стороны.
6. В своих планах я чаще надеюсь на удачу, чем на себя.
7. Я хочу лучше и эффективнее работать.
8. Когда нужно я умею заставить и изменить себя.
9. Мои неудачи во многом связаны с неумением это делать.
10. Меня интересует мнение других о моих качествах и возможностях
11. Мне трудно самостоятельно добиться задуманного и воспитать себя.
12. В любом деле я не боюсь неудач и ошибок.
13. Мои способности умения соответствуют требованиям моей профессии.
14. Обстоятельства сильнее меня, даже если я очень хочу что-то сделать.

Обработка результатов.

На каждый вопрос следует ответить «да» или «нет», затем сверить ответы с ответами «ключа», при их совпадении за каждый ответ насчитывается один балл.

Значение «ключа» по каждому утверждению: 1. (+); 2. (-); 3. (+); 4. (+); 5. (-); 6. (-); 7. (+); 8 (+); 9. (+); 10. (+); 11. (-); 12. <+); 13. (-); 14. (-).

Подсчитать количество совпадений, т. е. варианты, когда ваш ответ совпадает со значением «ключа». Например, (+) «+»; «-» (-), если в ответе знак вопроса, то совпадения нет. Количество совпадений может быть от 0 до 14.

Чтобы определить значение вашей готовности. "Хочу знать себя», требуется подсчитать количество совпадений только по утверждениям с номерами: 1,2, 5, 7, 10,13,14. Максимальное значение готовности знать себя (ГЗС) может быть равно 7 баллам. «Могу самосовершенствоваться», требуется подсчитать количество совпадений только по утверждениям с номерами:3,4,6,8,9,11,12. Максимальное значение также 7 баллов.

Анализ результатов

Полученные значения переносятся на график: по горизонтали выкладывается значение ГЗС («Хочу знать себя»), а по вертикали значение ГМС («Могу самосовершенствоваться»). По двум полученным результатам вы отмечаете на графике точку, которая «попадает» в один из квадратов: А, Б, В, Г. «Попадание» в квадрат на графике - одно из ваших состояний в настоящее время:

1. А «Могу самосовершенствоваться», но «Не хочу знать себя»;
2. Б «Хочу знать себя» и «Могу измениться»;
3. В «Хочу себя знать», «Но не могу себя изменить».
4. Г «Не хочу знать себя» и «Не хочу совершенствоваться»;

Методика «Оценка реализации потребности педагога в самореализации»

Цель: выявление способности педагога к развитию

Вопросы	да	Скорее да	Не знаю	Скорее нет	нет
1. Я стремлюсь изучить себя					
2. Я оставляю время для развития, как бы ни была занята					
3. Возникающие препятствия стимулируют мою активность					
4. Я ищу обратную связь, т.к. это помогает оценить себя.					
5. Я рефлексирую свою деятельность					
6. Я анализирую свои чувства и опыт					
7. Я много читаю					
8. Я широко дискутирую по интересующим меня вопросам					
9. Я верю в свои возможности					
10. Я стремлюсь быть более открытым					
11. Я осознаю то влияние, которое оказывают на меня окружающие					
12. Я управляю своим профессиональным развитием и получаю положительные результаты.					
13. Я получаю удовольствие от нового.					
14. Возрастающая ответственность не пугает меня					
15. Я положительно отнеслась бы к продвижению по службе.					

Оценка результатов:

За ответ «да» - 5 баллов;

За ответ «скорее да» - 4 балла;

За ответ «не знаю» - 3 балла;

За ответ «скорее нет» - 2 балла;

За ответ «нет» - 1 балл.

Сумма баллов показывает:

55 и более баллов – активная реализация потребности в развитии,

36 – 54 – отсутствует система развития;

15– 35 баллов – остановившееся развитие.

II. РЕФЛЕКСИВНО-ОЦЕНОЧНЫЙ БЛОК

Тест-опросник самоотношения В.В. Столина, С.Р. Пантелеева

Тест опросник самоотношения (ОСО) построен в соответствии с разработанной В. В. Столиным иерархической моделью структуры самоотношения. Данная версия опросника позволяет выявить три уровня самоотношения, отличающихся по степени обобщенности: 1) глобальное самоотношение; 2) самоотношение, дифференцированное по самоуважению, аутсимпатии, самоинтересу и ожиданиям отношения к себе; 3) уровень конкретных действий (готовностей к ним) в отношении к своему «Я».

В качестве исходного принимается различие содержания «Я-образа» (знания или представления о себе, в том числе и в форме оценки выраженности тех или иных черт) и самоотношения.. В ходе жизни человек познает себя и накапливает о себе знания, эти знания составляют содержательную часть его представлений о себе. Однако знания о себе самом, естественно, ему небезразличны: то, что в них раскрывается, оказывается объектом его эмоций, оценок, становится предметом его более или менее устойчивого самоотношения. Опросник включает следующие шкалы:

Шкала S – измеряет интегральное чувство «за» или «против» собственно «Я» испытуемого.

Шкала I – самоуважение.

Шкала II – аутосимпатия.

Шкала III – ожидаемое отношение от других.

Шкала IV – самоинтерес.

Опросник содержит также семь шкал направленных на измерение выраженности установки на те или иные внутренние действия в адрес «Я» испытуемого.

Шкала 1 – самоуверенность.

Шкала 2 – отношение других.

Шкала 3 – самопринятие.

Шкала 4 – саморуководство, самопоследовательность.

Шкала 5 – самообвинение.

Шкала 6 – самоинтерес.

Шкала 7 – самопонимание.

Глобальное самоотношение – внутренне недифференцированное чувство «за» и «против» самого себя.

Самоуважение – шкала из 15 пунктов, объединивших утверждения, касающиеся «внутренней последовательности», «самопонимания», «самоуверенности». Речь идет о том аспекте самоотношения, который эмоционально и содержательно объединяет веру в свои силы, способности, энергию, самостоятельность, оценку своих возможностей, контролировать собственную жизнь и быть самопоследовательным, понимание самого себя.

Аутосимпатия – шкала из 16 пунктов, объединяющая пункты, в которых отражается дружелюбность-враждебность к собственному «Я». В шкалу вошли пункты, касающиеся «самопринятия», «самообвинения». В содержательном плане шкала на позитивном полюсе объединяет одобрение себя в целом и в существенных частностях, доверие к себе и позитивную самооценку, на негативном полюсе, – видение в себе по преимуществу недостатков, низкую самооценку, готовность к самообвинению. Пункты свидетельствуют о таких эмоциональных реакциях на себя, как раздражение, презрение, издевка, вынесение самоприговоров («и поделом тебе»).

Самоинтерес – шкала из 8 пунктов, отражает меру близости к самому себе, в частности интерес к собственным мыслям и чувствам, готовность общаться с собой «на равных», уверенность в своей интересности для других. Ожидаемое отношение от других – шкала из 13 пунктов, отражающих ожидание позитивного или негативного отношения к себе окружающих.

Инструкция: Вам предлагается ответить на следующие 57 утверждений. Если Вы согласны с данным утверждением ставьте знак «+», если не согласны то знак «-».

Текст опросника

1. Думаю, что большинство моих знакомых относится ко мне с симпатией.
2. Мои слова не так уж часто расходятся с делом.
3. Думаю, что многие видят во мне что-то сходное с собой.
4. Когда я пытаюсь себя оценить, я прежде всего вижу свои недостатки.
5. Думаю, что как личность я вполне могу быть притягательным для других.
6. Когда я вижу себя глазами любящего меня человека, меня неприятно поражает то, насколько мой образ далек от действительности.
7. Мое «Я» всегда мне интересно.
8. Я считаю, что иногда не грех пожалеть самого себя.
9. В моей жизни есть или, по крайней мере, были люди с которыми я был чрезвычайно близок.
10. Собственное уважение мне еще надо заслужить.

11. Бывало, и не раз, что я сам себя остро ненавидел;
12. Я вполне доверяю своим внезапно возникшим желаниям.
13. Я сам хотел во многом себя переделать.
14. Мое собственное «Я» не представляется мне чем-то достойным глубокого внимания.
15. Я искренне хочу, чтобы у меня было все хорошо в жизни.
16. Если я и отношусь к кому-нибудь с укоризной, то, прежде всего, к самому себе.
17. Случайному знакомому я, скорее всего, покажусь человеком приятным.
18. Чаще всего я одобряю свои планы и поступки.
19. Собственные слабости вызывают у меня что-то наподобие презрения.
20. Если бы я раздвоился, то мне было бы довольно интересно общаться со своим двойником.
21. Некоторые свои качества я ощущаю как посторонние, чужие мне.
22. Вряд ли кто-либо сможет почувствовать свое сходство со мной.
23. У меня достаточно способностей и энергии воплотить в жизнь задуманное.
24. Часто я не без издевки подшучиваю над собой.
25. Самое разумное, что может сделать человек в своей жизни – это подчиниться собственной судьбе.
26. Посторонний человек, на первый взгляд, найдет во мне много отталкивающего.
27. К сожалению, если я и сказал что-то, это не значит, что именно так и буду поступать.
28. Свое отношение к самому себе можно назвать дружеским;
29. Быть снисходительным к собственным слабостям вполне естественно.
30. У меня не получается быть для любимого человека интересным длительное время.
31. В глубине души я бы хотел, чтобы со мной произошло что-то катастрофическое.
32. Вряд ли я вызываю симпатию у большинства моих знакомых.
33. Мне бывает очень приятно увидеть себя глазами любящего меня человека.
34. Когда у меня возникает какое-либо желание, я, прежде всего, спрашиваю у себя: «Разумно ли это?».
35. Иногда мне кажется, что если бы какой-то мудрый человек смог увидеть меня насквозь, он бы тут же понял, какое я ничтожество.
36. Временами я сам собой восхищаюсь.
37. Можно сказать, что я ценю себя достаточно высоко.
38. В глубине души я никак не могу поверить, что я действительно взрослый человек.
39. Без посторонней помощи я мало, что могу сделать.
40. Иногда я сам себя плохо понимаю.

41. Мне очень мешает недостаток энергии, воли и целеустремленности.
42. Думаю, что другие в целом оценивают меня достаточно высоко.
43. В моей личности есть, наверное, что-то такое, что способно вызывать у других неприязнь.
44. Большинство моих знакомых не принимают меня уж так всерьез.
45. Сам у себя я довольно часто вызываю чувство раздражения.
46. Я вполне могу сказать, что унижаю себя сам.
47. Даже мои негативные черты не кажутся мне чужими.
48. В целом, меня устраивает то, какой я есть.
49. Вряд ли меня можно любить по-настоящему.
50. Моим мечтам и планам не хватает реалистичности.
51. Если бы мое второе «Я» существовало, то для меня это был бы самый скучный партнер по общению.
52. Думаю, что мог бы найти общий язык с любым разумным и знающим человеком.
53. То, что во мне происходит, как правило, мне понятно.
54. Мои достоинства вполне перевешивают мои недостатки.
55. Вряд ли найдется много людей, которые обвинят меня в отсутствии совести.
56. Когда со мной случаются неприятности, как правило, я говорю: «И поделом тебе».
57. Я могу сказать, что в целом я контролирую свою судьбу.

Порядок подсчета: Показатель по каждому фактору подсчитывается путем суммирования утверждений, с которыми испытуемый согласен, если они входят в фактор с положительным знаком и утверждений, с которыми испытуемый не согласен, если они входят в фактор с отрицательным знаком. Полученный «сырой балл» по каждому фактору переводится, по приведенным ниже таблицам, в накопленные частоты (в %).

Ключ для обработки: Номера пунктов и знак, с которым пункт входит в соответствующий фактор.

Шкала S (интегральная):

«+»: 2, 5, 23, 33, 37, 42, 46, 48, 52, 53, 57.

«-»: 6, 9, 13, 14, 16, 18, 30, 35, 38, 39, 41, 43, 44, 45, 49, 50, 56.

Шкала самоуважения (I):

«+»: 2, 23, 53, 57.

«-»: 8, 13, 25, 27, 31, 35, 38, 39, 40, 41, 50.

Шкала аутосимпатии (II):

«+»: 12, 18, 28, 29, 37, 46, 48, 54.

«-»: 4, 9, 11, 16, 19, 24, 45, 56.

Шкала ожидаемого отношения от других (III):

«+»: 1, 5, 10, 15, 42, 55.

«-»: 3, 26, 30, 32, 43, 44, 49.

Шкала самоинтересов (IV):

«+»: 7, 17, 20, 33, 34, 52.

«-»: 14, 51.

Шкала самоуверенности (1):

«+»: 2, 23, 37, 42, 46.

«-»: 38, 39, 41.

Шкала отношения других (2):

«+»: 1, 5, 10, 52, 55.

«-»: 32, 44.

Шкала самопринятия (3):

«+»: 12, 18, 28, 47, 48, 54.

«-»: 21.

Шкала самопоследовательности (саморуководства) (4):

+»: 50, 57.

«-»: 25, 27, 31, 35, 36.

Шкала самообвинения (5):

«+»: 3, 4, 9, 11, 16, 24, 45, 56.

«-»:

Шкала самоинтереса (6):

«+»: 17, 20, 33.

«-»: 26, 30, 49, 51.

Шкала самопонимания (7):

«+»: 53.

«-»: 6, 8, 13, 15, 22, 40.

Значение показателя:

меньше 50 – признак не выражен;

50-74 – признак выражен;

больше 74 – признак ярко выражен.

Методика «Самодиагностика темперамента»

Заполните психологический «паспорт» темперамента, отвечая, как вы ведете, себя обычно, а не в крайних случаях. Для этого отметьте знаком «+» те качества в «паспорте» темперамента, на которые вы отвечаете положительно.

Психологический портрет

Холерик:	Сангвиник:
1. неусидчив, суетлив	1. весел и жизнерадостен
2. невыдержан, вспыльчив	2. энергичен и деловит
3. резок, прямолинеен в отношениях с людьми	3. часто не доводишь начатое дело до конца
4. решителен и инициативен	4. склонен переоценивать себя
5. упрям	5. способен быстро схватывать новое
6. находчив в споре	6. неустойчивы в интересах и отношениях
7. работаешь руками	

<p>8. склонен к риску 9. нетерпелив 10. незлопамятен и необидчив 11. обладаешь быстрой, страстной, со сбивчивой интонацией речью 12. неуравновешен 13. агрессивный забияка 14. нетерпим к недостаткам 15. обладаешь выразительной мимикой 16. способен быстро действовать и решать 17. неустанно стремишься к новому 18. обладаешь резкими порывистыми движениями 19. настойчив в достижении поставленной цели 20. склонен к резким сменам настроения</p>	<p>7. легко переживаете неудачи и неприятности 8. легко приспосабливаешься к разным обстоятельствам 9. с увлечением берешься за новое дело 10. быстро остываешь, если дело более не интересует 11. быстро включаешься в работу 12. тяготишься однообразием, кропотливой работой 13. общителен и отзывчив, нет скованности с новыми для тебя людьми 14. вынослив и работоспособен 15. обладаешь громкой, быстрой, отчетливой речью, сопровождающейся живой мимикой и жестами 16. сохраняешь самообладание с сложной неожиданной обстановке 17. всегда бодрое настроение 18. быстро засыпаешь и пробуждаешься 19. часто не собран, проявляешь поспешность в решениях 20. склонен отвлекаться</p>
<p>Флегматик 1. спокоен и хладнокровен 2. последователен и обстоятелен в делах 3. умеешь ждать 4. осторожен и рассудителен 5. молчалив и не любишь попусту болтать 6. речь спокойна и равномерна, с остановками, без ярких эмоций 7. скупая жестикуляция и мимика 8. сдержан и терпелив 9. доводишь начатое дело до конца 10. не растрачиваешь попусту сил 11. строго придерживаешься</p>	<p>Меланхолик 1. стеснителен и застенчив 2. теряешься в новой обстановке 3. затрудняешься установить контакт с 4. незнакомыми людьми 5. не веришь в свои силы 6. легко переносишь одиночество 7. чувствуешь подавленность и растерянность при неудачах 8. склонен уходить в себя 9. быстро утомляешься 10. речь слабая, тихая, иногда снижается до шепота 11. невольно приспосабливаешься к характеру собеседника 12. чрезвычайно восприимчив к одобрению и критике 13. предъявляешь высокие требования к себе и окружающим</p>

<p>выработанного распорядка жизни</p> <p>12. легко сдерживаешь порывы</p> <p>13. мало восприимчив к одобрению и порицанию</p> <p>14. незлобив, проявляешь снисходительное отношение к колкостям в свой адрес</p> <p>15. постоянен в своих отношениях и интересах</p> <p>16. медленно включаешься в работу, медленно переключаешься с одного дела на другое</p> <p>17. ровен в отношениях со всеми</p> <p>18. любишь порядок и аккуратность</p> <p>19. с трудом приспосабливаешься к новой обстановке</p> <p>20. обладаешь выдержкой</p>	<p>14 склонен к подозрительности, мнительности</p> <p>15 болезненно чувствителен и легко раним</p> <p>16 чрезмерно обидчив</p> <p>17 скрытен и необщителен, не делишься с другими своими мыслями</p> <p>18 малоактивен и робок</p> <p>безропотно покорен</p> <p>19 стремишься вызвать сочувствие и помощь у окружающих</p> <p>20. впечатлителен до слезливости, тебя легко можно расстроить</p>
---	---

Оценка результатов

Если число положительных ответов составляет 40% и выше, данный тип темперамента у вас доминирует

30-39% — качества данного типа выражены достаточно ярко

20-29% — качества данного типа выражены средне

10 – 19 % — качества данного типа выражены в малой степени

Формула темперамента

$$\Phi_T = \%X + \%C + \%Ф + \%M$$

$$(\Phi_T) = X(AX/A * 100\%) + C(AC/A * 100\%) + \Phi(A\Phi/A * 100\%) + M(AM/A * 100\%) , \text{ где}$$

X – холерический темперамент AX – число плюсов в «паспорте» холерика

C – сангвинический темперамент AC - число плюсов в «паспорте» сангвиника

Ф – флегматический темперамент AФ – число плюсов в «паспорте» флегматика

M – меланхолический темперамент AM - число плюсов в «паспорте» меланхолика

A – общее число плюсов по всем типам

Интерпретация типов

Холерик. Это чувствительный, но беспокойный человек. Несколько агрессивный. Часто меняет настроение. Непостоянен в чувствах и отношениях. Зачастую действует порывисто и импульсивно. Активен, беспечен, вспыльчив. Оптимист по жизни.

Сангвиник Жизнерадостный и общительный. Легко идет на контакт, заводит разговор. В компании чувствует себя непринужденно. Не склонен к беспокойству (но не беспечен как холерик). Часто стремится к лидерству.

Флегматик. Это осмотрительный и рассудительный тип личности. Миротлюбивый. Такой человек внушает доверие. Надежный и ровный в отношениях, но управляемый. Практически всегда уравновешенный.

Меланхолик. Тревожная и легко расстраиваемая личность. Пессимистичен. Держится настороженно. Несколько подавлен. Тихий, ранимый. Склонен к рассуждениям. Часто одержимый какой-либо тайной.

Исследование самооценки А. Мехрабиана

Выявить самооценку можно с помощью теста-опросника. Опросник этот включает 32 суждения, по поводу которых возможны пять вариантов ответов, каждый из которых кодируется баллами по схеме: очень часто -4 балла, часто - 3 балла, иногда - 2 балла, редко - 1 балл, никогда - 0 баллов.

Суждения:

1. Мне хочется, чтобы мои друзья подбадривали меня.
2. Постоянно чувствую свою ответственность на работе.
3. Я беспокоюсь о своем будущем.
4. Многие меня ненавидят.
5. Я обладаю меньшей инициативой, нежели другие.
6. Я беспокоюсь за свое психическое состояние.
7. Я боюсь выглядеть глупцом.
8. Внешний вид других куда лучше, чем мой.
9. Я боюсь выступить с речью перед незнакомыми людьми.
10. Я часто допускаю ошибки.
11. Как жаль, что я не умею как следует говорить с людьми.
12. Как жаль, что мне не хватает уверенности в себе.
13. Мне бы хотелось, чтобы мои действия одобрялись другими чаще.
14. Я слишком скромн.
15. Моя жизнь бесполезна.
16. Многие неправильного мнения обо мне.
17. Мне не с кем поделиться своими мыслями.
18. Люди ждут от меня очень многого.
19. Люди не особенно интересуются моими достижениями.
20. Я слегка смущаюсь.
21. Я чувствую, что многие не понимают меня.
22. Я не чувствую себя в безопасности.

23. Я часто волнуюсь, и понапрасну.
24. Я чувствую себя неловко, когда захожу в комнату, где уже сидят люди.
25. Я чувствую себя скованным.
26. Я чувствую, что люди говорят обо мне за моей спиной.
27. Я уверен, что люди почти все принимают легче, чем я.
28. Мне кажется, что со мной должна случиться какая-нибудь неприятность.
29. Меня волнует мысль, о том, как люди относятся ко мне.
30. Как жаль, что я не так общителен.
31. В спорах я высказываюсь только тогда, когда уверен в своей правоте
32. Я думаю о том, чего ждет от меня общественность.

Для того чтобы определить уровень самооценки, необходимо сложить баллы по всем 32 суждениям.

Сумма баллов от 0 до 25 говорит о высоком уровне самооценки, при котором человек, как правило, оказывается не отягощенным комплексом неполноценности», правильно реагирует на замечания других и редко сомневается в своих действиях.

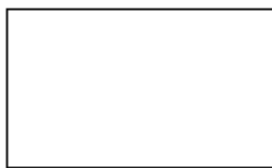
Сумма баллов от 26 до 45 свидетельствует о среднем уровне самооценки, при котором человек редко страдает его «комплекса неполноценности» и лишь время от времени старается подладиться под мнения других.

Сумма баллов от 46 до 128 указывает на низкий уровень самооценки, при котором человек болезненно переносит критические замечания в свой адрес, старается всегда считаться с мнениями других и часто страдает от «комплекса неполноценности».

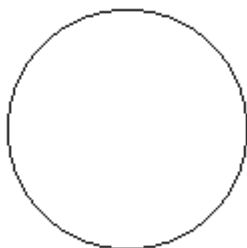
Геометрический тест

Перед Вами геометрические фигуры:

прямоугольник



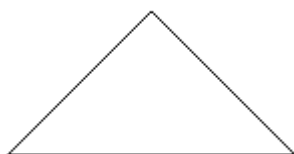
круг



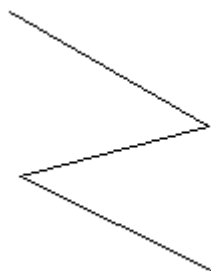
квадрат



треугольник



зигзаг



Посмотрите на них очень внимательно. Попробуйте их ощутить, как самое себя. Какая из фигур Вам ближе, роднее? Про какую из фигур можете сказать: "Вот это точно я".

Выбранная фигура и олицетворяет Вас. А теперь прочитайте, о чем говорит Ваш выбор.

1. Квадраты

Если вашей основной фигурой оказался Квадрат, то вы - неутомимый труженик. Трудолюбие, усердие, потребность доводить начатое дело до конца, упорство, позволяющее добиваться завершения работы, - вот основные качества истинных Квадратов. Выносливость, терпение и методичность обычно делают Квадрата высококлассным специалистом в своей области. Этому способствует и неутолимая потребность в информации.

Все сведения, которыми они располагают, систематизированы и разложены по полочкам. Квадрат способен выдать необходимую информацию моментально. Поэтому Квадраты заслуженно слывут эрудитами, по крайней мере, в своей области. Если вы выбрали для себя Квадрат - фигуру линейную, то, вероятнее всего, вы относитесь к «левополушарным» мыслителям, т. е. к тем, кто перерабатывает данные в последовательном формате: а-б-в-г...

Квадраты скорее "вычисляют результат", чем догадываются о нем. Квадраты чрезвычайно внимательны к деталям, подробностям. Квадраты любят раз и навсегда заведенный порядок. Их идеал - распланированная, предсказуемая жизнь, и ему не по душе изменение привычного хода событий. Он постоянно «упорядочивает», организует людей и вещи вокруг себя. Все эти качества способствуют тому, что Квадраты могут стать хорошими специалистами - техниками, отличными администраторами, но - редко - бывают хорошими менеджерами.

Чрезмерное пристрастие к деталям, потребность в уточняющей информации для принятия решений лишают Квадрата оперативности. Аккуратность, соблюдение правил и т. п. могут развиваться до парализующей крайности.

Кроме того, рациональность, эмоциональная сухость, консерватизм в оценках мешают Квадратам быстро устанавливать контакты с разными лицами. Квадраты неэффективно действуют в аморфной ситуации.

2. Треугольники

Эта форма символизирует лидерство, и многие Треугольники ощущают в этом свое предназначение. Самая характерная особенность истинного Треугольника - способность концентрироваться на главной цели. Они - энергичные, сильные личности. В тесте М. Люшера они часто предпочитают зеленый цвет и рисуют елку, когда их просят нарисовать дерево.

Треугольники, как и их родственники - Квадраты, относятся к линейным формам и в тенденции также являются «левополушарными»

мыслителями, способными глубоко и быстро анализировать ситуации. Однако в противоположность Квадратам, ориентированным на детали, Треугольники сосредоточиваются на главном, на сути проблемы.

Их сильная прагматическая ориентация направляет мыслительный анализ и ограничивает его поиском эффективного в данных условиях решения проблемы.

Треугольник - это очень уверенный человек, который хочет быть правым во всем! Потребность быть правым и потребность управлять положением дел, решать не только за себя, но и, по возможности, за других - делает Треугольника личностью, постоянно соперничающей, конкурирующей с другими. Треугольники с большим трудом признают свои ошибки! Можно сказать, что они видят то, что хотят видеть, не любят менять свои решения, часто бывают категоричны, не признают возражений.

К счастью (для них и окружающих), Треугольники быстро и успешно учатся (впитывают полезную информацию как губка). Правда, только тому, что соответствует их прагматической ориентации, способствует (с их точки зрения) достижению главной цели. Треугольники честолюбивы.

Если делом чести для Квадрата является достижение высшего качества выполняемой работы, то Треугольник стремится достичь высокого положения, приобрести высокий статус, иначе говоря, - сделать карьеру.

Из Треугольников получаются отличные менеджеры. Главное отрицательное качество «треугольной» личности: сильный эгоцентризм, направленность на себя. На пути к вершинам власти они не проявляют особой щепетильности в отношении моральных норм. Треугольники заставляют все и всех вращаться вокруг себя... Может быть, без них жизнь потеряла бы свою остроту.

3. Прямоугольники

Эта фигура символизирует состояние перехода и изменения. Это временная форма личности, которую могут «носить» остальные четыре сравнительно устойчивые фигуры в определенные периоды жизни. Это - люди, не удовлетворенные тем образом жизни, который они ведут сейчас, и поэтому занятые поисками лучшего положения.

Причины «прямоугольного» состояния могут быть самыми различными, но объединяет их одно - значимость изменений для определенного человека. Основным психическим состоянием Прямоугольника является более или менее осознаваемое состояние замешательства, запутанность в проблемах и неопределенности в отношении себя на данный момент времени.

Наиболее характерные черты Прямоугольников - непоследовательность и непредсказуемость поступков в течение переходного периода. Они имеют, как правило, низкую самооценку. Стремятся стать лучше в чем-то, ищут новые методы работы, стили жизни.

Быстрые, крутые и непредсказуемые изменения в поведении Прямоугольника обычно смущают и настораживают других людей, и они сознательно могут уклоняться от контактов с «человеком без стержня». Прямоугольникам же общение с другими людьми просто необходимо, и в этом заключается еще одна сложность переходного периода.

Однако у Прямоугольника обнаруживаются и позитивные качества, привлекающие к нему окружающих: любознательность, пытливость, живой интерес ко всему происходящему и... смелость! В данный период они открыты для новых идей, ценностей, способов мышления и жизни, легко усваивают все новое. Правда, оборотной стороной этого является чрезмерная доверчивость, внушаемость. Поэтому Прямоугольниками легко манипулировать.

«Прямоугольность» - всего лишь стадия. Она пройдет!

4. Круги

Круг - это мифологический символ гармонии. Тот, кто уверенно выбирает его, искренне заинтересован прежде всего в хороших межличностных отношениях. Высшая ценность для Круга - люди.

Круг - самая доброжелательная из пяти форм. Он чаще всего служит тем «клеем», который скрепляет и рабочий коллектив, и семью, т. е. стабилизирует группу. Круги - лучшие коммуникаторы прежде всего потому, что они лучшие слушатели. Они обладают высокой чувствительностью, развитой эмпатией - способностью сопереживать.

Круги великолепно «читают» людей и в одну минуту способны распознать притворщика, обманщика. Круги «болеют» за свой коллектив и популярны среди коллег по работе. Однако они, как правило, слабые менеджеры и руководители в сфере бизнеса. Во-первых, Круги направлены скорее на людей, чем на дело. Пытаясь сохранить мир, они иногда избегают занимать «твердую» позицию и принимать непопулярные решения.

Для Круга нет ничего более тяжелого, чем вступать в межличностный конфликт. Они любой ценой стремятся его избежать. Иногда - в ущерб делу. Во-вторых, Круги вообще не отличаются решительностью, часто не могут подать себя должным образом. Треугольники, как правило, легко берут над ними верх. Однако Круги не слишком беспокоятся, в чьих руках находится власть.

В одном Круги проявляют завидную твердость - если дело касается вопросов морали или нарушения справедливости.

Круг - нелинейная форма, и те, кто уверенно идентифицирует себя с Кругом, скорее относятся к «правополушарным» мыслителям. «Правополушарное» мышление - более образное, интуитивное, эмоционально окрашенное, скорее интегративное, чем анализирующее. Поэтому переработка информации у Кругов осуществляется не в последовательном формате, а скорее мозаично, прорывами с пропусками отдельных звеньев. Это не означает, что Круги не в ладах с логикой.

Просто формализм у них не получают приоритета в решении жизненных проблем.

Главные черты в их мышлении - ориентация на субъективные факторы проблемы (ценности, оценки, чувства и т. д.) и стремление найти общее даже в противоположных точках зрения. Можно сказать, что Круг - прирожденный психолог. Однако часто он слабый организатор - ему не хватает «левополушарных» навыков своих «линейных братьев» - Треугольника и Квадрата.

5. Зигзаги

Эта фигура символизирует креативность, творчество, хотя бы потому, что она самая уникальная из пяти фигур и единственная разомкнутая фигура. Если вы твердо выбрали Зигзаг в качестве основной формы, то вы скорее всего истинный «правополушарный» мыслитель, инакомыслящий.

Вам, как и вашему ближайшему родственнику - Кругу, только еще в большей степени, свойственна образность, интуитивность, интегративность, мозаичность.

Строгая, последовательная дедукция - это не ваш стиль. Мысль Зигзага делает отчаянные прыжки от «а» к «я», поэтому многим «левополушарным» трудно понять Зигзагов.

«Правополушарное» мышление не фиксируется на деталях, поэтому оно, упрощая в чем-то картину мира, позволяет строить целостные, гармоничные концепции и образы, видеть красоту. Зигзаги обычно имеют развитое эстетическое чувство.

Доминирующим стилем мышления Зигзага чаще всего является синтетический стиль. В отличие от Кругов, Зигзаги вовсе не заинтересованы в консенсусе и добиваются синтеза не путем уступок, а, наоборот - заострением конфликта идей и построением новой концепции, в которой этот конфликт получает свое разрешение, «снимается». Причем, используя свое природное остроумие, они могут быть весьма язвительными, «открывая глаза» другим.

Зигзаги просто не могут трудиться в хорошо структурированных ситуациях. Их раздражают четкие вертикальные и горизонтальные связи, строго фиксированные обязанности и постоянные способы работы. В работе им требуется независимость от других и высокий уровень стимуляции на рабочем месте. Тогда Зигзаг «оживает» и начинает выполнять свое основное назначение - генерировать новые идеи и методы работы.

Зигзаги - идеалисты, отсюда берут начало такие их черты, как непрактичность, наивность.

Зигзаг - самый возбудимый из пяти фигур. Они несдержанны, очень экспрессивны, что, наряду с их эксцентричностью, часто мешает им проводить свои идеи в жизнь. К тому же они несильны в проработке конкретных деталей и не слишком настойчивы в доведении дела до конца (так как с утратой новизны теряется и интерес к идее).

Тест «Ведущее полушарие»

Ученые установили, что если из двух полушарий ведущим является правое полушарие мозга, то у человека преобладает эмоциональная сфера. Если ведущим оказывается левое полушарие, то у человека аналитический склад ума преобладает над эмоциональностью.

Предлагаемый тест как раз и позволяет выявить ведущее полушарие. Это является признаком врожденным и, как правило, не меняется до конца жизни. Правда, нужно учитывать, что при сильном волнении ведущие полушария могут меняться: левое на правое и наоборот.

Вопрос 1.

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

Вопрос 2.

Попробуйте «прицелиться», выбрав себе мишень и глядя на нее через своеобразную мушку - карандаш или ручку. Правый ведущий глаз говорит о твердом, настойчивом, более агрессивном характере, левый - о мягком и уступчивом.

Вопрос 3.

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

Вопрос 4.

Если удобнее хлопать правой рукой, можно говорить о решительном характере, левой - вы часто колеблетесь, прежде чем принять решение.

Результаты

П - правая рука; Л - левая рука

ПППП - для вас характерен консерватизм, ориентация на общепринятое мнение (на стереотип). Вы не любите конфликтовать, спорить и ссориться.

ПППЛ - определяющая черта вашего характера - нерешительность.

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

ППЛЛ - редкий тип характера. Мягкий. Наблюдается некоторое противоречие между нерешительностью (левое аплодирование) и твердостью характера (правый ведущий глаз).

ПЛПП - тип характера, сочетающий аналитический склад ума и мягкость. Чаще встречается у женщин - тип "деловой женщины". Медленное привыкание, осторожность, в отношениях терпимость и некоторая холодность.

ПЛЛЛ - слабый и самый редкий тип характера. Обладатели такого характера беззащитны, подвержены различному влиянию. Встречается, как правило, у женщин.

ЛППП - такое сочетание встречается очень часто. Основная черта - эмоциональность, сочетающаяся с недостаточной настойчивостью.

ЛППЛ - для вас характерны мягкость, наивность. Требуете особого, внимательного отношения к себе - тип "маленькой королевы".

ЛЛПП - вам присущи дружелюбие и простота, некоторая разбросанность интересов, склонность к самоанализу.

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

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

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

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

ЛПЛЛ - вы настойчивы в достижении поставленных целей. Обладатели такого характера - люди неуступчивые, склонны к самоанализу, с трудом находят себе новых друзей, переубедить их порой оказывается невозможно.

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

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

III. СОДЕРЖАТЕЛЬНО-ПРОЦЕССУАЛЬНЫЙ БЛОК

Тест «Каков Ваш творческий потенциал?»

Выберите один из предложенных вариантов.

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 значительный прогресс в той сфере деятельности, в которой Вы работаете?

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

5. Когда Вы решаете предпринять какое-либо действие, думаете ли Вы, что осуществите свои начинания?

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

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

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

7. Вам приходилось заниматься незнакомым делом. Испытываете ли Вы желание добиться в нем совершенства?

- а) да;
- б) удовлетворюсь тем, чего успел добиться;
- в) да, но только, если мне это понравится.

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

- а) да;
- б) нет, хочу научиться только самому основному;
- в) нет, удовлетворю только свое любопытство.

9. Когда Вы терпите неудачу, то:

- а) какое-то время упорствуете вопреки здравому смыслу;
- б) махнете рукой на затею, т.к. понимаете, что она не реальна;
- в) продолжаете делать свое дело, даже когда становится очевидно, что препятствия непреодолимы;

10. По-вашему профессию надо выбирать исходя:

- а) своих возможностей и дальнейших перспектив;
- б) стабильности, значимости, нужности профессии для других;
- в) преимуществ, которые она обеспечивает.

11. Путешествуя, могли бы легко ориентироваться на маршруте, по которому уже прошли?

- а) да;
- б) нет, боюсь сбиться с пути;
- в) да, но только там, где местность мне запомнилась.

12. Сразу же после какой-то беседы можете Вы вспомнить все, что говорилось?

- а) да, без труда;
- б) всего вспомнить не смогу;
- в) запомню только то, что мне было интересно.

13. Когда Вы слышите слово на незнакомом языке, то сможете повторить его по слогам, без ошибок, даже не понимая его значения?

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

14. В свободное время Вы предпочитаете

- а) остаться наедине, поразмыслить;
- б) находиться в компании;
- в) мне все равно.

15. Вы занимаетесь каким-то делом. Решаете прекратить это занятие только тогда, когда:

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

16. Когда Вы одни:

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

17. Когда какая-то идея захватывает Вас, то думаете о ней?

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

18. Когда Вы отстаиваете какую-то идею:

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

Ключ к тесту

Подсчитайте сумму баллов, которую Вы набрали:

За ответ «а» - 3 балла,

за ответ «б» - 1 балл,

за ответ «в» - 2 балла.

Вопросы 1; 6; 7; 8 определяют границы вашей устремленности;

вопросы 2; 3; 4; 5 – настойчивость,

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 баллов покажет уровень творческого потенциала.

49 и более баллов – наличие значительного творческого потенциала, который представляет богатый выбор творческих возможностей. Если этот потенциал использовать, то доступными оказываются самые разнообразные формы творчества.

24 – 48 баллов показывают нормальный творческий потенциал, но также наличие проблем, тормозящих процесс творчества.

23 и менее баллов показывают невысокий уровень творческого потенциала, недостаток веры в свои способности.

Тест на способность к воображению

Этот тест поможет Вам выявить склонность к фантазии и интуитивному мышлению.

Инструкция: Необходимо выразить свое отношение к каждому из приводимых в задании утверждений с помощью одного из трех ответов – «да», «нет» и «не могу сказать определенно».

Задание

1. Я способен отчетливо вспомнить, по крайней мере, одно событие, случившееся со мной, когда мне было не более двух лет.

2. Когда я был ребенком, мог вообразить, что летаю, с такой ясностью, что начинал верить в реальность этого акта.

3. В детстве я просто наслаждался сказками.

4. Повзрослев, я по-прежнему обожаю сказки.

5. Когда я был маленьким, играл в сказки и нередко сам верил, что я сказочный герой (Колобок, Красная Шапочка, принц, сирота и т.д.).

6. Повзрослев, я время от времени вживаюсь в какую-то роль.

7. Мне бы хотелось оказаться под гипнозом (я получаю удовольствие, находясь под гипнозом).

8. Я легко вспоминаю мои сны.

9. По своему желанию я, обычно, могу проснуться или даже изменить сновидение.

10. Перед тем, как заснуть, меня посещают отчетливые видения.

11. Вспоминая какие-то значительные события, я могу пережить их заново - снова увидеть то, что тогда было, услышать звуки, голоса, почувствовать волнение.

12. Мне легко вызвать в своем воображении образ друга.

13. Обычно я вспоминаю свои сны со всеми картинками и подробностями, а не только их фрагменты.

14. Когда я был ребенком, в моем воображении всегда жил друг - человек, животное или неодушевленный предмет, -с которым я разговаривал и делился своими чувствами.

15. Я испытываю большое наслаждение от дневного сна.

16. Если бы я закрыл свои глаза и представил, что держу в руках ребенка, кота или собаку, я бы легко смог почувствовать вес и теплоту этого тела.

17. Если я захочу представить себе сцену из любимого фильма и закрою глаза, то сумею отчетливо вызвать ее в своем воображении.

18. Во время чтения книги я могу легко соотнести себя с ее персонажем и почувствовать, что он переживает.

19. Я очень быстро теряюсь, когда совершаю физические действия (танцую, бегу и т.д.).

20. Мне нравятся широко раскрытые окна.

Ключ

За каждый ответ испытуемый получает:

«да»-2 балла;

«не могу сказать определенно» - 1;

«нет» - 0.

Очки суммируются.

От 27 до 40 -Вы живете в фантастическом мире, исключительно богатым деталями. «Спускаясь на землю», Вы оказываетесь на чужой территории.

От 13 до 26 -У Вас случаются отдельные вспышки интуиции. Но Ваша фантазия находится в зависимости от настроения.

От 0 до 12 -Ваши отличительные черты – «приземленность» и прагматичность. Опираясь на твердую почву, Вы не можете от нее оторваться, а потому почти лишены дара предвидения.

IV. ДЕЯТЕЛЬНОСТНО-РЕГУЛЯТИВНЫЙ БЛОК

Методика «Изучение удовлетворенности педагогами своей профессиональной деятельностью» Журина Н.В., Ильина Е.И.

Инструкция: «Просим Вас ознакомиться с вопросами данной анкеты и ответить на содержащиеся в ней вопросы. Выберите один из ответов: «да», «не знаю», «нет».

Удовлетворены ли Вы	да	не знаю	нет
1. вашей профессией			
2. достигаемыми результатами			
3. взаимоотношениями с			

администрацией			
4. взаимоотношениями с коллегами			
5. взаимоотношениями с родителями			
6. отношением детей к вам			
7. отношением родителей к вам			
8. своей профессиональной подготовкой			
9. своей методической подготовкой			
10. своей теоретической подготовкой			
11. образовательной программой			
12. материальной базой.			

Обработка результатов:

За ответ «да» начисляется +1 балл,

За ответ «нет» -1 балл,

За ответ «не знаю» 0 баллов

Производится суммирование баллов с учетом их знака

9 баллов – полная удовлетворенность профессиональной деятельностью

4 – 8 баллов средняя степень удовлетворенности

Менее 4-х баллов неудовлетворенность профессиональной деятельностью.

Методика исследования уровня субъективного контроля (УСК)

Д. Роттера

Данная экспериментально - психологическая методика позволяет сравнительно быстро и эффективно оценить сформированный уровень субъективного контроля над разнообразными жизненными ситуациями. Разработана в НИИ им. Бехтерева.

Впервые подобные методы были апробированы в 60-х годах в США, наиболее известный – шкала локус контроля Д. Роттера, основанная на 2-х принципиальных положениях.

1. Люди различаются между собой по тому, как и где они локализируют контроль над значительными для себя событиями. Возможны два полярных типа такой локализации: экстернальный и интернальный. В первом случае человек полагает, что происходящие с ним события являются результатом действия внешних сил – случая, других людей и т.п. Во втором случае человек интерпретирует значимые события как результат своей собственной деятельности. Любому человеку свойственна определенная позиция на континууме, простирающемся от экстернального к интернальному типу.

2. Локус контроля, характерный для индивида универсален по отношению к любым типам событий и ситуаций, с которыми ему приходится сталкиваться.

Один и тот же тип контроля характеризует поведение данной личности и в случае неудач, и в сфере достижений, причем, это в разной степени касается различных областей социальной жизни.

Особенности субъективного контроля, в частности, могут изменяться у человека в зависимости от того, представляется ему ситуация сложной или простой, приятной или неприятной и т.д.

Показатели опросника УСК организованы в соответствии с принципом иерархической структуры системы регуляции деятельности – таким образом, что включает в себя обобщенный показатель индивидуального УСК, инвариантный к частным ситуациям деятельности, два показателя среднего уровня общности и ряд ситуационных показателей.

Опросник УСК состоит из 44 пунктов.

Инструкция: «Вам предлагается ответить на следующие утверждения. Если Вы решите, что согласны с данными утверждениями, то на регистрационном бланке, соответствующему номеру утверждения, поставьте «+». Если с ним не согласны, то поставьте знак «-».

Опросник:

1.Продвижение по службе больше зависит от удачного стечения обстоятельств, чем от личных способностей и усилий.

2.Большинство разводов происходит оттого, что люди не захотели приспособиться друг к другу.

3.Болезнь – дело случая; если уж суждено заболеть, то ничего не поделаешь.

4.Люди оказываются одинокими из-за того, что сами не проявляют интереса и дружелюбия к окружающим.

5.Осуществление моих желаний часто зависит от везения.

6.Бесполезно предпринимать усилия для того, чтобы завоевать симпатию других людей.

7.Внешние обстоятельства, родители и благосостояние влияют на семейное счастье не меньше, чем отношения супругов.

8.Я часто чувствую, что мало влияю на то, что происходит со мной.

9.Как правило, руководство оказывается более эффективным, когда полностью контролирует действия подчиненных, а не полагается на их самостоятельность.

10.Мои отметки в школе часто зависят от случайных обстоятельств (например, от настроения учителя), чем от моих собственных усилий.

11.Когда я строю планы, то, в общем, верю, что смогу осуществить их.

12.То, что многим людям кажется удачей или везением, на самом деле является результатом долгих целенаправленных усилий.

13.Думаю, что правильный образ жизни может больше помочь здоровью, чем врачи и лекарства.

14.Если люди подходят друг другу, то, как бы они ни старались, наладить семейную жизнь все равно не смогут.

15.То хорошее, что я делаю, обычно бывает по достоинству оценено другими.

16.Дети вырастают такими, какими их воспитывают родители.

17.Думаю, что случай или судьба не играют важной роли в моей жизни.

18. Я стараюсь не планировать далеко вперед, потому что многое зависит от того, как сложатся обстоятельства.

19. Мои отметки в школе больше всего зависят от моих усилий и степени подготовленности.

20. В семейных конфликтах я чаще чувствую вину за собой, чем за противоположной стороной.

21. Жизнь людей зависит от стечения обстоятельств.

22. Я предпочитаю такое руководство, при котором можно самостоятельно определять, что и как делать.

23. Думаю, что мой образ жизни ни в коей мере не является причиной моих болезней.

24. Как правило, именно неудачное стечение обстоятельств мешает людям добиться успеха в своем деле.

25. В конце концов, за плохое управление организацией ответственны сами люди, которые в ней работают.

26. Я часто чувствую, что ничего не могу изменить в сложившихся отношениях в семье.

27. Если очень захочу, я смогу расположить к себе любого.

28. На подрастающее поколение влияет так много разных обстоятельств, что усилия родителей по их воспитанию часто оказываются бесполезными.

29. То, что со мной случается, - дело моих рук.

30. Трудно бывает понять, почему руководители поступают так, а не иначе.

31. Человек, который не смог добиться успеха в своей работе, скорее всего, не проявил достаточно усилий.

32. Чаще всего я могу добиться от членов моей семьи того, что я хочу.

33. В неприятностях и неудачах, происходивших в моей жизни, чаще были виноваты другие люди, чем я сам.

34. Ребенка всегда можно уберечь от простуды, если за ним следить и правильно его одевать.

35. В сложных обстоятельствах я предпочитаю подождать, пока проблемы разрешатся сами собой.

36. Успех является результатом упорной работы и мало зависит от случая или везения.

37. Я чувствую, что от меня больше, чем от кого бы то ни было, зависит счастье моей семьи.

38. Мне всегда было трудно понять, почему я нравлюсь одним людям и не нравлюсь другим.

39. Я всегда предпочитаю принять решение и действовать самостоятельно, а не надеяться на помощь других людей или на судьбу.

40. К сожалению, заслуги человека часто остаются непризнанными, несмотря на все его старания.

41. В семейной жизни бывают такие ситуации, которые невозможно разрешить даже при самом сильном желании.

42. Способные люди, не сумевшие реализовать свои возможности, должны винить в этом только самих себя.

43. Многие мои успехи были возможны только благодаря помощи других людей.

44. Большинство неудач в моей жизни произошло от незнания или лени и мало зависело от везения или невезения.

Обработку заполненных ответов следует проводить по приведенным ниже ключам, суммируя ответы на пункты «+» со своим знаком и ответы на пункты «-» - с обратным знаком.

Ключ

Название шкалы	«+»	«-»
Шкала общей интернальности	2, 4, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 20, 22, 25, 27, 29, 31, 32, 34, 36, 37, 39, 42, 44.	1, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 14, 18, 21, 23, 24, 26, 28, 30, 33, 35, 38, 40, 41, 43.
Шкала интернальности в области достижений	12, 15, 27, 32, 36, 37	1, 5, 6, 14, 26, 43
Шкала интернальности в области неудач	2, 4, 20, 31, 42, 44	7, 24, 33, 38, 40, 41
Шкала интернальности в области производственных отношений	19, 22, 25, 42	1, 9, 10, 30
Шкала интернальности в отношении здоровья и болезни	13, 34	3, 23
Шкала интернальности в области межличностных отношений	4, 27	6, 38
Шкала интернальности в области семейных отношений	2, 16, 20, 32, 37	7, 14, 26, 28, 41

Шкалы опросника:

1. Шкала общей интернальности (Ио). Высокий показатель по этой шкале соответствует высокому уровню субъективного контроля над любыми значимыми ситуациями. Такие люди считают, что большинство важных событий в их жизни было результатом их собственных действий, что они могут ими управлять, и, таким образом, они чувствуют свою собственную ответственность за эти события и за то, как складывается их жизнь в целом. Низкий показатель по шкале соответствует низкому уровню субъективного контроля. Такие испытуемые не видят связи между своими действиями к значимым для них событиям их жизни, не считают себя способными контролировать их развитие и полагают, что большинство их является результатом случая или действий других людей.

2. Шкала интернальности в области достижений (Ид). Высокие показатели по этой шкале соответствуют высокому уровню субъективного

контроля над эмоционально положительными событиями и ситуациями. Такие люди считают, что они сами добились всего, что было и есть в их жизни, и что они способны с успехом добиваться своего в будущем. **Низкие показатели** по шкале Ид свидетельствуют о том, что человек приписывает свои успехи и достижения обстоятельствам – везению, счастливой судьбе или помощи других людей.

3. Шкала интернальности в области неудач (Ин). **Высокие показатели** по этой шкале говорят о развитом чувстве субъективного контроля по отношению к отрицательным событиям и ситуациям, что проявляется в склонности обвинять самого себя в разнообразных неприятностях и страданиях. **Низкие показатели** свидетельствуют о том, что испытуемый склонен приписывать ответственность за подобные события другим людям или считать их результатом невезения.

4. Шкала интернальности в области семейных отношений (Ис). **Высокие показатели** означают, что человек считает себя ответственным за события, происходящие в его семейной жизни. **Низкий показатель** указывает на то, что субъект считает партнеров причиной значимых ситуаций, возникающих в его семье.

5. Шкала интернальности в области производственных отношений (Ип). **Высокий показатель** свидетельствует о том, что человек считает свои действия важным фактором организации собственной производственной деятельности, в складывающемся отношении в коллективе, в своем продвижении и т.д. **Низкий показатель** указывает на то, что испытуемый склонен приписывать более важные значения внешним обстоятельствам – руководству, товарищам по работе, везению – невезению.

6. Шкала интернальности в отношении здоровья и болезни (Из). **Высокие показатели** свидетельствуют о том, что испытуемый считает себя ответственным за свое здоровье: если он болен, то обвиняет в этом себя и полагает, что выздоровлению во многом зависит от его действий. Человек с **низкими показателями** считает болезнь результатом случая и надеется, что выздоровление придет в результате действий других, прежде всего от врачей.

7. Шкала интернальности в области межличностных отношений (Им). **Высокие показатели** по данной шкале свидетельствуют о том, что испытуемый берет на себя ответственность за отношения, которые складываются у него с другими людьми. **Низкие показатели** по этой шкале свидетельствуют о том, что человек перекладывает с себя ответственность за отношения с другими людьми.

Тест на асертивность

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

Инструкция: Необходимо выразить свое отношение к каждому из утверждений теста с помощью ответов «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 на чеку, 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 помощи 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:

- а) Счет А - 1, 6, 7, 11, 13, 18, 20, 23.
- б) Счет Б - 2, 4, 8, 10, 14, 17, 19, 22.
- в) Счет В-3,5,9,12,15,16,21,24.

САМЫЙ ВЫСОКИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ДОСТИГНУТ В СЧЕТЕ А: Вы имеете представление об асертивности, 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 асертивностью. В принципе, вы уже сейчас способны действовать в нужном направлении. Временами ваши попытки действовать асертивно 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. Проще 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 удастся 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.

Опросник «Эмоциональное выгорание»

Инструкция. Ответьте, пожалуйста, как часто Вы испытываете чувства перечисленные ниже. Для этого на бланке для ответов отметьте по каждому пункту позицию, которая соответствует частоте Ваших мыслей и переживаний:

- 0 – никогда,
- 1 - очень редко,
- 2 - иногда,
- 3 - часто,
- 4 - очень часто,
- 5 - каждый день.

ТЕСТ

1. Я чувствую себя эмоционально опустошенным.
2. После работы я чувствую себя как «выжатый лимон».
3. Утром я чувствую усталость и нежелание идти на работу.
4. Я хорошо понимаю, что чувствуют мои подчиненные и коллеги, и стараюсь учитывать это в интересах дела.
5. Я чувствую, что общаюсь с некоторыми подчиненными и коллегами как с предметами (без теплоты и расположения к ним).
6. После работы на некоторое время хочется уединиться от всех и всего.
7. Я умею находить правильное решение в конфликтных ситуациях, возникающих при общении с коллегами.
8. Я чувствую угнетенность и апатию.
9. Я уверен, что моя работа нужна людям.
10. В последнее время я стал более «черствым» по отношению к тем, с кем работаю.
11. Я замечаю, что моя работа ожесточает меня.

12. У меня много планов на будущее, и я верю в их осуществление.
13. Моя работа все больше меня разочаровывает.
14. Мне кажется, что я слишком много работаю.
15. Бывает, что мне действительно безразлично то, что происходит некоторыми моими подчиненными и коллегами.
16. Мне хочется уединиться и отдохнуть от всего и всех.
17. Я легко могу создать атмосферу доброжелательности и сотрудничества в коллективе.
18. Во время работы я чувствую приятное оживление.
19. Благодаря своей работе я уже сделал в жизни много действительно ценного.
20. Я чувствую равнодушие и потерю интереса ко многому, что радовало меня в моей работе.
21. На работе я спокойно справляюсь с эмоциональными проблемами.
22. В последнее время мне кажется, что коллеги и подчиненные все чаще перекадывают на меня груз своих проблем и обязанностей.

Ключ

№	Шкалы	Вопросы	Сумма	Сумма мах.
1.	Эмоциональное истощение	1, 2, 3, 6, 8, 13, 14, 16, 20		45
2.	Деперсонализация	5, 10, 11, 15, 22		25
3.	Редукция личных достижений	4, 7, 9, 12, 17, 18, 19, 21		40

Шкала оценки мотивации одобрения Д. Крауна и Д. Марлоу

В отличие от мотивации достижения, уровень мотивации одобрения – стремление заслужить одобрение значимых окружающих людей – гораздо меньше определяет успех в делах и свершениях, а порой даже является препятствием к ним. Однако весьма существенно влияет он и на нечто другое, также весьма важное – на качество взаимоотношений с другими людьми вообще и со своим будущим спутником жизни в частности.

Определить уровень мотивации одобрения мы предлагаем с помощью сопряженного варианта шкалы Д. Крауна и Д. Марлоу, состоящей из 19 суждений, на которые возможны два варианта ответов – "да" или "нет". Ответы, совпадающие с ключом, кодируются в 1 балл. Общая сумма (min = 0, max = 20) говорит о выраженности мотивации одобрения.

Код: ответы "да" на вопросы 1, 2, 3, 4, 5, 8, 13, 14, 15, 19;
ответы "нет" на вопросы 6, 7, 9, 11, 12, 16, 17, 18.

Шкала оценки мотивации одобрения

Суждения	Да	Нет
1. Я внимательно читаю каждую книгу, прежде чем вернуть ее в библиотеку.		
2. Я не испытываю колебаний, когда кому-нибудь нужно помочь в беде.		

3. Я всегда внимательно слежу за тем, как я одет.		
4. Дома я веду себя за столом так же, как в столовой.		
5. Я никогда ни к кому не испытывал антипатии.		
6. Был(и) случай(и), когда я бросил что-то делать, потому что не был уверен в своих силах.		
7. Иногда я люблю позлословить об отсутствующих.		
8. Я всегда внимательно слушаю собеседника, кто бы он ни был.		
9. Был случай, когда я придумал "вескую" причину, чтобы оправдаться.		
10. Случалось, я пользовался оплошностью человека.		
11. Иногда вместо того, чтобы простить человека, я стараюсь отплатить ему тем же.		
12. Были случаи, когда я настаивал на том, чтобы делали по-моему.		
13. У меня не возникает внутреннего протеста, когда меня просят оказать услугу.		
14. У меня никогда не возникает досады, когда высказывают мнение, противоположное моему.		
15. Перед длительной поездкой я всегда тщательно продумываю, что с собой взять.		
16. Были случаи, когда я завидовал удаче других.		
17. Иногда меня раздражают люди, которые обращаются ко мне с просьбой.		
18. Когда у людей неприятности, я иногда думаю, что они получили по заслугам.		
19. Я никогда с улыбкой не говорил неприятных вещей.		

Методика «Толерантность к неопределенности»

Разработана американским психологом С. Баднером (Budner, 1982). Толерантность к неопределенности рассматривается различными исследователями как личностная черта. Диагностика толерантности к неопределенности необходима в различных областях психологической работы, например: при проведении тренингов, приеме на работу и т. д. Для диагностики этого типа толерантности также можно использовать проективные методы, в частности метод рисуночной фрустрации Розенцвейга.

Человек, толерантный к неопределенности, может чувствовать себя относительно комфортно даже в ситуации высокой энтропии. Он способен

продуктивно действовать в незнакомой обстановке и при недостатке информации часто берет на себя ответственность, способен принимать решения без долгих сомнений и боязни неудачи. В непривычной ситуации он видит возможность развития и проявления своих способностей и навыков.

Если человек интолерантен к неопределенности, это значит, что он склонен воспринимать необычные и сложные ситуации скорее как угрожающие, чем дающие новые возможности. Недостаток информации или ее двусмысленность доставляют такому человеку дискомфорт. И толерантные к неопределенности люди лучше чувствуют себя в привычной, знакомой обстановке и предпочитают четкие формулировки, ясные цели и простые задачи.

Методика исследования толерантности к неопределенности была переведена и адаптирована Г. У. Солдатовой и ее сотрудниками.

Текст

Инструкция. Оцените, пожалуйста, степень своего согласия или несогласия с приведенными ниже утверждениями. Оценку производите по семибалльной шкале следующим образом:

7 — абсолютно согласен;

6 — согласен;

5 — скорее согласен;

4 — не знаю;

3 — скорее не согласен;

2 — не согласен;

1 — абсолютно не согласен.

№	Утверждения	Степень согласия
1	Специалист, который не может дать четкий ответ, видимо, не слишком много знает	1234567
2	Я бы хотел пожить за границей какое-то время	1234567
3	Нет такой проблемы, которую нельзя решить	1234567
4	Люди, которые подчинили свою жизнь расписанию, наверное, лишают себя большинства радостей жизни	1234567
5	Хорошая работа - это та, в которой всегда ясно, что нужно делать и как это нужно делать	1234567
6	Интереснее заниматься сложной проблемой, чем решать простую	1234567
7	В долгосрочной перспективе большего можно добиться, решая маленькие, простые проблемы, чем большие и сложные	1234567
8	Часто наиболее интересные люди - это те, кто не боится быть оригинальным и непохожим на других	1234567
9	Привычное всегда предпочтительнее незнакомого	1234567
10	Люди, которые настаивают на ответе либо «да», либо «нет», просто не знают, насколько все на самом деле сложно	1234567
11	Человек, который ведет ровную, размеренную жизнь без особых сюрпризов и неожиданностей, на самом деле должен быть благодарен судьбе	1234567
12	Многие из наиболее важных решений основаны на неполной	1234567

	информации	
13	Я больше люблю вечеринки со знакомыми людьми, чем те, на которых большинство людей совершенно мне незнакомы	1234567
14	Учителя и наставники, которые нечетко формулируют задания, дают шанс проявить инициативу и оригинальность	1234567
15	Чем скорее мы все придем к единым ценностям и идеалам, тем лучше	1234567
16	Хороший учитель - это тот, кто заставляет тебя размышлять о твоём взгляде на вещи	1234567

Математическая обработка. Каждому ответу на четный пункт присваивается от 1 до 7 баллов («абсолютно не согласен» — 1 балл, «абсолютно согласен» — 7 баллов). Каждому ответу на нечетный пункт присваивается реверсивный балл («абсолютно не согласен» — 7 баллов, «абсолютно согласен» — 1 балл). Затем подсчитывается общая сумма баллов, набранных по всем 16 пунктам. Чем выше этот показатель, тем более интолерантен к неопределенности респондент.

В методике также представлены три субшкалы. Подсчет суммы баллов по отдельным субшкалам позволяет обнаружить основной источник интолерантности к неопределенности: новизну проблемы, ее сложность или неразрешимость. Названия субшкал и номера утверждений даны в ключе.

Ключ

Новизна проблемы — 2, 9, 11, 13.

Сложность проблемы — 4, 5, 6, 7, 8, 10, 14, 15, 16.

Неразрешимость проблемы — 1, 3, 12.

Значения общего показателя и показателей по субшкалам конкретного респондента сравниваются со средними значениями, представленными в таблице.

Шкала	Средние значения (n=58)	Стандартное отклонение
Новизна проблемы	15,91	4,51
Сложность проблемы	29,69	6,07
Неразрешимость проблемы	11,95	3,41
Общий показатель	57,55	9,74

V. КОММУНИКАТИВНО-ЭКСПРЕССИВНЫЙ БЛОК

Тест коммуникативных умений С. Михельсона, адаптированный Ю. Гильбухом

Тест предназначен для определения уровня коммуникативной компетентности и качества сформированности основных коммуникативных умений.

Создатель теста утверждает, что предпочитаемые способы поведения в ситуации соответствуют одному из трех стилей общения – компетентному (уверенному, партнерскому), зависимому либо агрессивному. Человек, характеризующийся компетентным стилем общения, способен уверенно выражать другим людям свои чувства (позитивные и негативные) и желания, добиваться поставленных в общении целей, не прибегая к оскорблениям и угрозам. Синонимическим определением данного стиля общения будет ассертивный (уверенный) стиль. Человек, отличающийся агрессивным стилем общения, в процессе взаимодействия и достижения межличностных целей косвенно или прямо выражает агрессию по отношению к другим людям: критикует их, угрожает, оскорбляет. В итоге, хотя такой человек вполне способен достичь своих целей, он своим поведением создает почву для потенциальных конфликтов. Человек, отличающийся зависимым стилем общения, подчиняется окружающим, уступает им даже в тех ситуациях, когда это наносит ему очевидный вред. Вместе с тем, он может испытывать по отношению к другим людям сильные негативные чувства, которые, не будучи выраженными, могут стать источником хронического стресса, психосоматических расстройств.

Инструкция: Внимательно прочитайте описание каждой из ситуаций и выберите *один* вариант поведения в ней. Это должно быть наиболее характерное для Вас поведение, то, что Вы действительно делаете в таких случаях, а не то, что, по-вашему, следовало бы делать.

1. Кто-либо говорит Вам: «Мне кажется, что Вы замечательный человек». Вы обычно в подобных ситуациях:

- а) говорите: «Нет, что Вы! Я таким не являюсь».
- б) говорите с улыбкой: «Спасибо, я действительно человек выдающийся».
- в) говорите: «Спасибо».
- г) ничего не говорите и при этом краснеете.
- д) говорите: «Да, я думаю, что отличаюсь от других и в лучшую сторону».

2. Кто-либо совершает действие или поступок, которые, по Вашему мнению, являются замечательными. В таких случаях Вы обычно:

а) поступаете так, как если бы это действие не было столь замечательным, и при этом говорите: «Нормально!»

б) говорите: «Это было отлично, но я видел результаты получше».

в) ничего не говорите.

г) говорите: «Я могу сделать гораздо лучше».

д) говорите: «Это действительно, замечательно!»

3. Вы занимаетесь делом, которое Вам нравится, и думаете, что оно у Вас получается очень хорошо. Кто-либо говорит: «Мне это не нравится!» Обычно в таких случаях Вы:

а) говорите: «Вы - болван!»

б) говорите: «Я все же думаю, что это заслуживает хорошей оценки».

в) говорите: «Вы правы», хотя на самом деле не согласны с этим.

г) говорите: «Я думаю, что это выдающийся уровень. Что Вы в этом понимаете».

д) Чувствуете себя обиженным и ничего не говорите в ответ.

4. Вы забыли взять с собой какой-то предмет, а думали, что принесли его, и кто-то говорит Вам: «Вы такой растяпа! Вы забыли бы и свою голову, если бы она не была прикреплена к плечам». Обычно Вы в ответ:

а) говорите: «Во всяком случае, я толковее Вас. Кроме того, что Вы в этом понимаете!»

б) говорите: «Да, Вы правы. Иногда я веду себя как растяпа».

в) говорите: «Если кто-либо растяпа, то это Вы».

г) говорите: «У всех людей есть недостатки. Я не заслуживаю такой оценки только за то, что забыл что-то».

д) ничего не говорите или вообще игнорируете это заявление.

5. Кто-либо, с кем Вы договорились встретиться, опоздал на 30 минут, и это Вас расстроило, причем человек этот не дает никаких объяснений своему опозданию. В ответ Вы обычно:

а) говорите: «Я расстроен тем, что Вы заставили меня столько ожидать».

б) говорите: «Я все думал, когда же Вы придете».

в) ничего не говорите этому человеку.

г) говорите: «Вы же обещали! Как Вы смели так опаздывать!»

6. Вам нужно, чтобы кто-либо сделал для Вас одну вещь. Обычно в таких случаях Вы:

а) никого ни о чем не просите.

б) говорите: «Вы должны сделать это для меня».

в) говорите: «Не могли бы Вы сделать для меня одну вещь?», после этого объясняете суть дела.

г) слегка намекаете, что Вам нужна услуга этого человека.

д) говорите: «Я очень хочу, чтобы Вы сделали это для меня».

7. Вы знаете, что кто-то чувствует себя расстроенным. Обычно в таких ситуациях Вы:

а) говорите: «Вы выглядите расстроенным. Не могу ли я помочь?»

б) находясь рядом с этим человеком, не заводите разговора о его состоянии.

в) говорите: «У Вас какая-то неприятность?»

г) ничего не говорите и оставляете этого человека наедине с собой.

д) смеясь говорите: «Вы просто как большой ребенок!»

8. Вы чувствуете себя расстроенным, а кто-либо говорит: «Вы выглядите расстроенным». Обычно в таких ситуациях Вы:

а) отрицательно качаете головой или никак не реагируете.

б) говорите: «Это не Ваше дело!»

в) говорите: «Да, я немного расстроен. Спасибо за участие».

г) говорите: «Пустяки».

д) говорите: «Я расстроен, оставьте меня одного».

9. Кто-либо порицает Вас за ошибку, совершенную другими. В таких случаях Вы обычно:

а) говорите: «Вы с ума сошли!»

б) говорите: «Это не моя вина. Эту ошибку совершил кто-то другой».

в) говорите: «Я не думаю, что это моя вина».

г) говорите: «Оставьте меня в покое, Вы не знаете, что Вы говорите».

д) принимаете свою вину или не говорите ничего.

10. Кто-либо просит Вас сделать что-либо, но Вы не знаете, почему это должно быть сделано. Обычно в таких случаях Вы:

а) говорите: «Это не имеет никакого смысла, я не хочу это делать».

б) выполняете просьбу и ничего не говорите.

в) говорите: «Это глупость; я не собираюсь этого делать».

г) прежде чем выполнить просьбу, говорите: «Объясните, пожалуйста, почему это должно быть сделано».

д) говорите: «Если Вы этого хотите...», после чего выполняете просьбу».

11. Кто-то говорит Вам, что по его мнению, то, что Вы сделали, великолепно. В таких случаях Вы обычно:

а) говорите: «Да, я обычно это делаю лучше, чем большинство других людей».

б) говорите: «Нет, это не было столь здорово».

в) говорите: «Правильно, я действительно это делаю лучше всех».

г) говорите: «Спасибо».

д) игнорируете услышанное и ничего не отвечаете.

12. Кто-либо был очень любезен с Вами. Обычно в таких случаях Вы:

а) принимаете все как должное.

б) действуете так, будто этот человек не был столь любезен к Вам, и говорите: "Да, спасибо".

в) говорите: «Вы вели себя в отношении меня вполне нормально, но я заслуживаю большего».

г) игнорируете этот факт и ничего не говорите.

д) говорите: «Вы вели себя в отношении меня недостаточно хорошо».

13. Вы разговариваете с приятелем очень громко, и кто-либо говорит Вам: "Извините, но Вы ведете себя слишком шумно". В таких случаях Вы обычно:

а) немедленно прекращаете беседу.

б) говорите: «Если Вам это не нравится, проваливайте отсюда».

в) говорите: «Извините, я буду говорить тише», после чего ведется беседа приглушенным голосом.

г) говорите: «Извините» и прекращаете беседу.

д) говорите: «Все в порядке» и продолжаете громко разговаривать.

14. Вы стоите в очереди, и кто-либо становится впереди Вас. Обычно в таких случаях Вы:

а) негромко комментируете это, ни к кому не обращаясь, например: «Некоторые люди ведут себя очень нервно».

б) говорите: «Становитесь в хвост очереди!».

в) ничего не говорите этому типу.

г) говорите громко: «Выйди из очереди, ты, нахал!»

д) говорите: «Я занял очередь раньше Вас. Пожалуйста, станьте в конец очереди».

15. Кто-либо делает что-нибудь такое, что Вам не нравится и вызывает у Вас сильное раздражение. Обычно в таких случаях Вы:

а) выкрикиваете: «Вы болван, я ненавижу Вас!»

б) говорите: «Я сердит на Вас. Мне не нравится то, что Вы делаете».

в) действуете так, чтобы повредить этому делу, но ничего этому типу не говорите.

г) говорите: «Я рассержен. Вы мне не нравитесь».

д) игнорируете это событие и ничего не говорите этому типу.

16. Кто-либо имеет что-нибудь такое, чем Вы хотели бы пользоваться. Обычно в таких случаях Вы:

а) говорите этому человеку, чтобы он дал Вам эту вещь.

б) воздерживаетесь от всяких просьб.

в) отбираете эту вещь.

г) говорите этому человеку, что Вы хотели бы пользоваться данным предметом, и затем просите его у него.

д) рассуждаете об этом предмете, но не просите его для пользования.

17. Кто-либо спрашивает, может ли он получить у Вас определенный предмет для временного пользования, но так как это новый предмет, Вам не хочется его одалживать. В таких случаях Вы обычно:

а) говорите: «Нет, я только что достал его и не хочу с ним расставаться; может быть когда-нибудь потом».

б) говорите: «Вообще-то я не хотел бы его давать, но Вы можете попользоваться им»» Нет, приобретайте свой!»

г) одалживаете этот предмет вопреки своему нежеланию.

д) говорите: «Вы с ума сошли!»

18. Какие-то люди ведут беседу о хобби, которое нравится и Вам, и Вы хотели бы присоединиться к разговору. В таких случаях Вы обычно:

а) не говорите ничего.

б) прерываете беседу и сразу же начинаете рассказывать о своих успехах в этом хобби.

в) подходите поближе к группе и при удобном случае вступаете в разговор.

г) подходите поближе и ожидаете, когда собеседники обратят на Вас внимание.

д) прерываете беседу и тотчас начинаете говорить о том, как сильно Вам нравится это хобби.

19. Вы занимаетесь своим хобби, а кто-либо спрашивает: «Что Вы делаете?» Обычно Вы:

а) говорите: «О, это пустяк». Или: "Да ничего особенного».

б) говорите: «Не мешайте, разве Вы не видите, что я занят?»

в) продолжаете молча работать.

г) говорите: «Это совсем Вас не касается».

д) прекращаете работу и объясняете, что именно Вы делаете.

20. Вы видите споткнувшегося и падающего человека. В таких случаях Вы:

а) рассмеявшись, говорите: «Почему Вы не смотрите под ноги?»

б) говорите: "» Вас все в порядке? Может - быть я что-либо могу для Вас сделать?»» Что случилось?»

г) говорите: «Это все колдобины в тротуаре!»

д) никак не реагируете на это событие.

21. Вы стукнулись головой о полку и набили шишку. Кто-либо говорит: «С Вами все в порядке?» Обычно Вы:

а) говорите: «Я прекрасно себя чувствую. Оставьте меня в покое!»

б) ничего не говорите, игнорируя этого человека.

в) говорите: «Почему Вы не занимаетесь своим делом?»

г) говорите: «Нет, я ушиб свою голову, спасибо за внимание ко мне».

д) говорите: «Пустяки, у меня все будет о'кей».

22. Вы допустили ошибку, но вина за нее возложена на кого-либо другого. Обычно в таких случаях Вы:

а) не говорите»Я не думаю, что это сделал этот человек».

д) говорите: «Это их горькая доля».

23. Вы чувствуете себя оскорбленным словами, сказанными кем-либо в Ваш адрес. В таких случаях Вы обычно:

а) уходите прочь от этого человека, не сказав ему, что он расстроил Вас.

б) заявляете этому человеку, чтобы он не смел больше этого делать.

в) ничего не говорите этому человеку, хотя чувствуете себя обиженным.

г) в свою очередь оскорбляете этого человека, называя его по имени.

д) заявляете этому человеку, что Вам не нравится то, что он сказал, и что он не должен этого делать снова.

24. Кто-либо часто перебивает, когда Вы говорите. Обычно в таких случаях Вы:

а) говорите: «Извините, но я хотел бы закончить то, о чем рассказывал».

б) говорите: «Так не делают. Могу я продолжить свой рассказ?»

в) прерываете этого человека, возобновляя свой рассказ.

г) ничего не говорите, позволяя другому человеку продолжать свою речь.

д) говорите: «Замолчите! Вы меня перебили!»

25. Кто-либо просит Вас сделать что-либо, что помешало бы Вам осуществить свои планы. В этих условиях Вы обычно:

а) говорите: "Я действительно имел другие планы, но я сделаю то, что Вы хотите.

б) говорите: «Ни в коем случае! Поищите кого-нибудь еще».

в) говорите: «Хорошо, я сделаю то, что Вы хотите»

д) говорите: «Я уже приступил к осуществлению других планов. Может быть, когда-нибудь потом».

26. Вы видите кого-либо, с кем хотели бы встретиться и познакомиться. В этой ситуации Вы обычно:

а) радостно окликаете этого человека и идете ему навстречу.

б) подходите к этому человеку, представляетесь и начинаете с ним разговор.

в) подходите к этому человеку и ждете, когда он заговорит с Вами.

г) подходите к этому человеку и начинаете рассказывать о крупных делах, совершенных Вами.

д) ничего не говорите этому человеку.

27. Кто-либо, кого Вы раньше не встречали, останавливается и окликает Вас возгласом «Привет!» В таких случаях Вы обычно:

а) говорите: «Что Вам угодно?»

б) не говорите ничего»

г) произносите в ответ «Привет!», представляетесь и просите этого человека представиться в свою очередь.

д) киваете головой, произносите «Привет!» и проходите мимо.

Обработка и анализ результатов теста:

Степень выраженности каждого стиля общения определяется по числу ответов, совпадающих с вариантами, представленными в таблице 1.

Кроме того, все вопросы разделены автором в зависимости от 5 типов коммуникативных ситуаций:

- ситуации, в которых требуется реакция на положительные высказывания партнера (вопросы 1, 2, 11, 12);
- ситуации, в которых необходимо реагировать на отрицательные высказывания (вопросы 3, 4, 5, 15, 23, 24);
- ситуации, в которых к Вам обращаются с просьбой (вопросы 6, 10, 14, 16, 17, 25);
- ситуации беседы (13, 18, 19, 26, 27);
- ситуации, в которых требуется проявление эмпатии, т.е. понимания чувств и состояний другого человека (вопросы 7, 8, 9, 20, 21, 22).

Таким образом, вы можете определить, какой стиль общения преобладает у вас в определенной ситуации.

Методика позволяет также выделить основные блоки коммуникативных умений, которые перечислены ниже:

1. Умение оказывать и принимать знаки внимания (комплименты) – вопросы 1, 2, 11, 12.
2. Реагирование на справедливую критику – вопросы 4, 13.
3. Реагирование на несправедливую критику – вопросы 3, 9.
4. Реагирование на задевающее, провоцирующее поведение со стороны собеседника – вопросы 5, 14, 15, 23, 24.
5. Умение обратиться к кому-либо с просьбой – вопросы 6, 16.
6. Умение ответить отказом на чужую просьбу, сказать "нет" – вопросы 10, 17, 25.
7. Умение самому оказать сочувствие, поддержку – вопросы 7, 20.
8. Умение принимать сочувствие и поддержку – вопросы 8, 21.
9. Умение вступить в контакт – вопросы 18, 26.
10. Реагирование на попытку вступить с тобой в контакт – вопросы 19, 27.

Ключ к тесту коммуникативных умений

Таблица 1

№ п/п	Предпочитаемый стиль общения		
	Зависимый	Компетентный	Агрессивный
1	А или Г	Б или В	Д
2	А или В	Д	Б или Г
3	В или Д	Б	А или Г
4	Б или Д	Г	А или В
5	Г	А или Б	В или Д
6	А или Г	В или Д	Б
7	Б или Г	А или В	Д
8	А или Г	В	Б или Д
9	Д	Б или В	А или Г
10	Б или Д	Г	А или В
11	Б или Д	Г	А или В
12	Б или Г	А	В или Д
13	А или Г	В	Б или Д

14	А или В	Д	Б или Г
15	В или Д	Б	А или Г
16	Б или Д	Г	А или В
17	Г	А или Б	Д или В
18	А или Г	В	Б или Д
19	А или В	Д	Б или Г
20	Г или Д	Б или В	А
21	Б	Г или Д	А или В
22	А	В или Г	Б или Д
23	А или В	Д	Б или Г
24	Г	А или Б	В или Д
25	В	А или Д	Б или Г
26	В или Д	А или Б	Г
27	Б или Д	А или Г	В

Шкала доброжелательности Р. Кемпбелла

Инструкция: из двух предложенных ответов выберите наиболее подходящий для Вас.

1. а) Человек чаще всего может быть уверен в других людях.
б) Доверять другому опасно, т.к. он может использовать доверие в своих целях.
2. а) Люди скорее склонны помогать друг другу, чем быть в стороне.
б) В наше время вряд ли найдётся такой человек, которому можно было бы довериться.
3. а) Ситуация, когда человек работает ради других, полна опасности.
б) Друзья и коллеги выступают лучшим гарантом безопасности.
4. а) Вера в других людей является основой выживания.
б) Доверять другому - значит подвергать себя опасности.
5. а) Способность помочь другому – одно из лучших человеческих качеств.
б) Если знакомый просит займы, лучше найти способ отказать ему.
6. а) Договор дороже денег – всё ещё лучшее правило нашей жизни.
б) Лучше постараться угодить другому независимо от принципов.
7. а) Невозможно перепрыгнуть через себя.
б) Там, где есть воля, есть – результат.
8. а) Основная задача деловых отношений – помочь другому.
б) В деловых отношениях дружба иногда мешает.

Обработка результатов: необходимо сравнить выделенные ответы с «ключом» и за каждый совпавший ответ начислить 1 балл, затем подсчитать общую сумму баллов и определить меру своей доброжелательности.

Ключ к анкете: 1а; 2а; 3б; 4а; 5а; 6а; 7б; 8а.

0 – 4 балла – состояние враждебности,

5 – 6 баллов – состояние недоверия,

7– 8 баллов – состояние доброжелательности.

Тест самомониторинга

Шкала измерения самомониторинга была создана для эмпирического исследования этого процесса М. Снайдером (Self-Monitoring Scale). Шкала представляет собой набор из 18 высказываний, которые касаются личного поведения. Они построены по принципу «правда—ложь». По мнению автора, с помощью шкалы самомониторинга выявляются значительные различия в самоконтроле и экспрессивном поведении. Основное назначение шкалы самомониторинга — диагностика индивидуальных различий в управлении впечатлением, выявление гибкости (лабильности) поведения во взаимодействии с другими людьми. Гибкость поведения достигается за счет способности адекватно воспринимать состояние и поведение партнера по общению, постоянно контролировать и изменять собственное поведение с учетом полученной о человеке информации и требований коммуникативной ситуации.

Индивиды с высокой оценкой по шкале самомониторинга намного лучше способны намеренно выражать и передавать широкий спектр эмоций вербальными и невербальными средствами, чем те индивиды, у которых оценки по шкале самомониторинга низкие. По сравнению с индивидами, имеющими низкий уровень самомониторинга, они могут эффективно и убедительно демонстрировать сложные черты характера и поведенческие реакции, такие как настороженность, замкнутость, интровертированность. А затем «изображать» себя уже дружелюбными, открытыми, экстравертированными.

Характеристики индивидов с высоким уровнем самомониторинга. Такие люди особенно чувствительны к экспрессивным реакциям и самопрезентации других; они умеют учитывать специфику данной социальной ситуации и осуществляют контроль и управление собственной вербальной и невербальной самопрезентацией с учетом этих факторов. Такие люди готовы модифицировать свое поведение, демонстрируют значительную вариативность своего поведения, используя большое количество поведенческих стратегий для того, чтобы получить позитивные результаты в любом социальном взаимодействии, они адаптивны, гибки и прагматичны. Этим людям свойственна социальная смелость, активность, они более жизнерадостны, разговорчивы, подвижны, дипломатичны в отношениях с окружающими. При стремлении создать благоприятное впечатление о себе демонстрируются только лучшие качества.

Характеристики индивидов с низким уровнем самомониторинга. Такие люди не столь внимательны к социальной информации, менее гибки в демонстрации разных форм экспрессивного поведения. Их поведение управляется в функциональном смысле внутренним эмоциональным состоянием. Они выражают себя так, как они чувствуют; их поведение не выражается в самопрезентации, созданной соответственно данной конкретной ситуации. Во взаимодействии с другими может проявляться прямолинейность, сдержанность в контактах, демонстрируется поведение, соответствующее собственным установкам, ценностям, упорство в отстаивании своего мнения. Люди с низким уровнем самомониторинга самодостаточны по натуре, в

меньшей степени подвержены влиянию ситуации, принципиальны, откровенны.

Текст

Инструкция. В тексте приведены высказывания, которые касаются ваших личных поступков в разных ситуациях. Поскольку здесь нет совершенно одинаковых высказываний, то внимательно прочтите каждое из них перед тем, как ответить. Если вы считаете, что утверждение верно или в основном верно, то поставьте на бланке ответов напротив номера данного утверждения знак «+». Если же вам кажется, что высказывание не подходит к описанию вашего поведения или в основном не подходит, поставьте знак «—».

Мы гарантируем, что ваши высказывания останутся в тайне, и просим вас отвечать на вопросы искренне и честно!

1. Мне трудно подражать поведению других людей.
2. На встречах, вечеринках, в компании я не пытаюсь сделать или сказать то, что должно нравиться другим людям.
3. Я могу защищать только те идеи, в которые верю сам.
4. Я могу импровизировать речь даже по такой теме, в которой я совсем не разбираюсь.
5. Я думаю, что у меня есть способность оказывать впечатление на других людей и развлекать их.
6. Я, вероятно, мог бы стать хорошим актером.
7. В группе я редко являюсь центром внимания.
8. В различных ситуациях и с разными людьми я веду себя совсем по-разному.
9. Вряд ли я достигаю успеха тогда, когда пытаюсь понравиться другим людям.
10. Я не всегда тот человек, каким кажусь другим людям.
11. Я не изменю своего мнения или поведения, чтобы понравиться другим людям.
12. Я согласился бы быть тамадой на вечеринке.
13. Я никогда не был удачен в играх, требующих импровизации.
14. Мне трудно изменить свое поведение, чтобы соответствовать определенной ситуации или подстроиться под определенного человека.
15. На вечеринках и в компании я предоставляю возможность другим людям рассказывать шутки и анекдоты.
16. Я чувствую себя немного скованным в группах и компаниях, и не могу в полной мере выразить себя.
17. Я могу смотреть в глаза другому и невозмутимо лгать, если это надо для дела.
18. Я могу обмануть других людей тем, что кажусь дружелюбным по отношению к ним, когда в действительности они мне вовсе не симпатичны.

Спасибо!

Ключ

Согласие с высказыванием (+) и несогласие с ним (—) означает уровень выраженности самомониторинга у исследуемого индивида. Максимальное количество баллов — 18 (самый высокий уровень самомониторинга).

(+) - вопросы 4, 5, 6, 8, 10, 12, 17, 18.

(-) - вопросы 1, 2, 3, 7, 9, 11, 13, 14, 15, 16.

Средние значения и стандартные отклонения показателей самомониторинга

Группы	Средняя	Ст. откл.
Общая выборка студентов (мужчины и женщины, л = 110)	10,4	3,4
Мужчины (л = 52)	10,9	3,1
Женщины (л = 52)	9,5	3,7
Публичные профессии (л = 40)	12,3	2,0
Технические профессии (л = 47)	8,9	2,6

V. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ И ТРЕНИНГИ

I. МОТИВАЦИОННО-СМЫСЛОВОЙ БЛОК МОТИВАЦИОННЫЙ ТРЕНИНГ

Мотивационный тренинг целесообразнее всего начать с упражнений «Старое и новое». «Значимые события» и «Что меня сформировало», которые помогут участникам осознать ценность саморазвития и необходимость перемен в своей жизни.

Упражнение «СТАРОЕ И НОВОЕ» (Simons)

Цели

В нашей жизни постоянно происходят изменения. Они могут быть как поверхностными, так и очень серьезными и глубокими. Мы рады одним переменам и сожалеем о других. Мы не всегда осознаем, что любое изменение связано с расставанием, чувством потери и долгой бессознательной печалью.

«Старое» нам знакомо и потому безопасно. «Новое» требует от нас адаптации, душевных усилий. Поэтому мы часто держимся за «старое», относясь подозрительно к новым шансам и предложениям. Если мы научимся осознанно расставаться со «старым», нам будет легче сконцентрироваться на «новом» и использовать возникающие возможности. Таким образом, важная составляющая планирования жизни — осознание необходимости перемен.

В данном упражнении участники должны сосредоточиться на том, что они воспринимают как «старое» и «новое», чтобы понять, как они реагируют на изменения в жизни.

Продолжительность: 1 час 20 минут. **Материалы:** бумага и карандаш.

Инструкция

Я хочу предложить вам выполнить упражнение, которое поможет увидеть, что в данный момент меняется в вашей жизни. Перемены происходят, когда мы завершаем старое и начинаем новое. Кто-то из вас стабилен в своих планах, например, с десяти лет хочет быть инженером или врачом, оставаясь

верным своей мечте. У других профессиональные планы меняются по мере знакомства с новыми профессиями. В этом году они, возможно, хотят стать пилотом, в следующем — рекламным агентом, потом — специалистом по компьютерам. Им нравится находить новую информацию и связывать ее со своей жизнью.

При всех различиях личных установок по отношению к новому опыту надо признать, что каждое серьезное изменение приносит в нашу жизнь большие нагрузки. В новой ситуации велик риск сделать ошибку или испытать разочарование. Возможно, поэтому многим импонирует поговорка «Лучше синица в руке, чем журавль в небе».

Мне бы хотелось, чтобы вы начали со «старого» в вашей жизни. На листе бумаги составьте список (минимум из пяти пунктов) того, что вы относите к «старому», к тому, что становится менее значимым, утрачивает интерес для вас. Речь идет о тех вещах, потребностях, чувствах или действиях, которыми раньше вы дорожили, однако их значение для вас и место, которое они занимают в вашей жизни, постепенно уменьшились. Может быть, у вас пропало желание собирать модели самолетов, вы разочаровались в друзьях, ослабла потребность делиться всеми переживаниями с родителями и т.п. Сконцентрируйтесь именно на том, что еще не в прошлом, что происходит с вами именно сейчас, в этот период. Опишите столько уходящих из вашей жизни вещей, событий, переживаний, сколько приходит на ум, но не менее пяти. Кратко помечайте, о чем идет речь, что вы думаете и чувствуете при этом. *(15 минут)*

Возьмите новый лист бумаги и составьте список (минимум из пяти пунктов) того, что относится к «новому» в вашей жизни. На этот раз записывайте то, что постепенно становится для вас важным, но еще не является частью вашей жизни, а возникает время от времени, приобретая все большую значимость, например, новые друзья, интерес к определенной музыке, возрастающую уверенность в себе, интерес к новым видам деятельности и т.д. Отметьте, о чем идет речь, что вы думаете и что чувствуете при этом. *(15 минут)*

Теперь взгляните на оба списка и выберите из каждого наиболее важный пункт.

Рассмотрите оба пункта. Опишите, что вы испытываете, думая об этих вещах, — страх, печаль, радость, ожидание? Выясните, что вам помогает и что мешает. Осознайте, что привязывает вас к «старому» и отгораживает от «нового». Есть ли связь между двумя этими вещами? На выполнение этого задания у вас есть 30 минут.

Найдите себе партнера, с которым вам бы хотелось это обсудить. В ходе его рассказа постарайтесь понять, что он имеет в виду, что его интересует и что он чувствует. *(20 минут)*

Теперь возвращайтесь в круг, чтобы мы вместе смогли обсудить это упражнение.

Кто хочет, может сообщить, на каких изменениях он сосредоточился в последней части задания, и прокомментировать свой выбор.

Подведение итогов

- Понравилось ли мне это упражнение?
- Размышляю ли я о переменах в моей жизни?
- С кем я обсуждаю перемены в своей жизни?
- Тяжело ли мне расставаться со «старым»?
- Каков мой взгляд на «новое» в жизни?
- Из-за чего, по моим наблюдениям, я становлюсь печальным и подавленным?
- Могу ли я представить себе, что расставаться с заветной мечтой или какой-нибудь идеей — мучительно?
- Какие представления или желания делают расставание особенно тяжелым для меня?
- Что еще я хочу сказать?

Упражнение «ЗНАЧИМЫЕ СОБЫТИЯ»

Описание упражнения.

Участников просят подумать о том, какие 10 событий в их жизни наиболее значимы. Эти события могут уже остаться в прошлом, могут происходить в настоящем, а могут планироваться в будущем. Упражнение выполняется индивидуально, на составление списка отводится 6-8 мин. После этого участников просят отметить, какие события касаются прошлого, какие настоящего, а какие будущего.

Потом ведущий рассказывает, что наше восприятие времени может существенно отличаться от его объективного, физического течения. С определенной долей условности можно утверждать, что психологическая длительность нашей жизни определяется не столько числом прожитых дней/месяцев/лет; сколько насыщенностью этих периодов значимыми для нас жизненными событиями.

Если исходить из того, что наиболее значимые события распределены на нашем жизненном пути приблизительно равномерно, а прожить нам предстоит в среднем 70 лет (по статистике эта цифра в современной России меньше, но будем оптимистами), то «цена» каждого из 10 самых значимых событий — примерно 7 лет. Подсчитайте, сколько из отмеченных вами событий уже в прошлом, умножьте эту цифру на 7 — и получите свой «психологический возраст».

Психологический смысл упражнения.

Упражнение способствует повышению осмысленности взгляда на свой жизненный путь, дает хороший повод задуматься, какие же события для нас действительно значимы. Кроме того, оно позволяет выйти на разговор о «психологическом времени» и его взаимосвязи с организацией нашей жизни.

Обсуждение.

У кого «психологический возраст» получился меньше календарного, у кого примерно равен, а у кого больше? (Как правило, примерно у 80% участников он получается больше.) О чем, с вашей точки зрения, говорят эти результаты? Психологи утверждают, что с возрастом нам кажется, будто время течет все быстрее и быстрее: для ребенка день тянется, а для старика годы бегут. Наблюдали ли вы нечто подобное на себе? С чем еще это связано, помимо того, что в молодости обычно выше «концентрация» значимых событий? Можно и нужно ли организовывать свою жизнь таким образом, чтобы свести к минимуму этот эффект; если да, то как? Какие выводы вы сделали лично для себя из этого упражнения?

Упражнение «ЧТО МЕНЯ СФОРМИРОВАЛО» (Malamud)

Цели

В центре внимания данного упражнения — положительный жизненный опыт участников, способствующий их личностному развитию.

Продолжительность: около 75 минут. **Материалы:** бумага и карандаш.

Инструкция

В ходе этого упражнения вы сможете сосредоточиться на положительных событиях вашей жизни. В жизни любого человека всегда бывают ситуации, оказывающие на него сильное влияние. Некоторые полагают, что на формирование нашей личности существенно влияет отрицательный жизненный опыт. С равным основанием можно утверждать, что на нас оказывает значительное воздействие и позитивный опыт. В любом случае я хочу, чтобы сейчас вы прошли по своим детским воспоминаниям с момента рождения и до сего дня и подумали над тем, какие именно положительные происшествия в особой степени повлияли на формирование вас как личности. Какие события способствовали тому, что сегодня вы такой, как вы есть, с характерными именно для вас манерами, образом мысли, самоощущением и образом действия?

Возьмите лист бумаги и запишите все положительные происшествия, которые вы сможете вспомнить, а еще напишите, каким образом каждое из них могло повлиять на вас. Например: «Однажды мне захотелось сделать устройство для пуска мыльных пузырей, и для этой цели я воспользовался инструментом моего отца. Я мог использовать все, что хотел. Устройство работало, и я показал его на детском празднике. Мои друзья восхищались тем, что я сам это сделал. Так я обрел, наконец, авторитет, которого мне очень не хватало». Позже вы можете обсудить свои записи с другими. На это задание у вас есть 30 минут.

А теперь подумайте, с какими шестью людьми вы хотели бы работать в одной группе... Встаньте рядом с теми, кто вам любопытен.

Я хочу, чтобы вы работали в ваших подгруппах следующим образом: каждый по очереди в течение 5 минут рассказывает остальным о том, какие именно события повлияли на формирование его как личности. При этом никто не должен делать замечания или задавать вопросы. Все должны только

внимательно слушать. Вопросы вам могут задавать только в том случае, если вы не использовали все выделенное для вашего доклада время, и отвечать вы на них можете только в пределах отведенных вам пяти минут.

Начинайте с событий раннего детства и заканчивайте событиями последних лет. Когда все закончат свои рассказы, вы сможете обсудить друг с другом услышанное. У вас есть 45 минут.

Вернитесь в большой круг... Я хочу, чтобы вы по очереди рассказали о самых важных событиях своей жизни, чтобы вся ваша группа смогла немного больше вас узнать.

Подведение итогов

- Понравилось ли мне упражнение?
- Насколько легко мне удалось сосредоточиться на положительных событиях жизни?
- Какие события обычно преобладают в моей памяти: позитивные или негативные?
- Узнал ли я что-нибудь новое?
- Чувствую ли я порой благодарность за то, что моя жизнь до сих пор шла именно так, а не иначе? Кому адресована эта благодарность?
- Как я сейчас себя чувствую?
- Что еще я хотел бы добавить?

Комментарий. Очень важно, чтобы всем участникам доставалось равное количество времени для рассказа. Один из важнейших аспектов этого упражнения заключается в том, что оно позволяет участникам самостоятельно представить себя и тем самым сосредоточить на себе всеобщее внимание.

Далее можно провести мини-лекцию об особенностях мотивационно-потребностной сферы личности, видах и механизмах формирования мотивации, используя материалы данного пособия, представленные в параграфах 8,9,10 ГЛАВЫ I. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ. Представленные ниже упражнения «Шаг к цели» и «Планы на ближайшие 2 года» помогут в осознании своих дальних перспектив и близких целей.

Упражнение «ШАГ К ЦЕЛИ»

Описание упражнения.

Упражнение направлено на конкретизацию действий, которые можно и нужно совершить для достижения поставленной цели. Участников просят нарисовать горизонтальный отрезок, отметить на нем 11 точек на равном расстоянии друг от друга и обозначить их цифрами от 0 до 10. Отрезок символизирует путь к достижению цели. Крайняя левая точка (0) обозначает ситуацию, когда цель не достигнута совершенно, крайняя правая (10) – ситуацию, когда цель достигнута полностью и наилучшим образом. Участников просят написать рядом с каждой из этих двух точек несколько слов, которые бы описывали соответственно наихудшее и наилучшее положение дел.

После этого участников просят оценить с помощью получившейся шкалы собственное положение дел, то, насколько они близки к цели. Участники отмечают соответствующую цифру и записывают рядом с ней несколько слов, описывающих текущее положение дел. А потом их просят нарисовать стрелочку от той точки, которая характеризует их теперешнее положение, к следующей. «Вот ближайший шаг на пути к вашей цели. Даже если цель пока недостижима не полностью, хотя бы этот-то шаг совершить можно и нужно. Подумайте и запишите; что конкретно вы можете сделать, чтобы он совершился. И когда именно вы это сделаете».

Психологический смысл упражнения.

Упражнение позволяет развивать умение конкретизировать цель в задачах, шагах на пути к ее достижению и переходить от размышлений к действиям. Часто человек не может достигнуть чего-либо желаемого не потому, что не обладает необходимыми предпосылками для этого, а потому, что цель кажется ему слишком глобальной, не «раскладываясь» в его сознании на конкретные действия, которые можно и нужно совершить уже сейчас. Упражнения, подобные описанному, позволяют хотя бы частично преодолеть это ограничение.

Обсуждение.

Каждый из участников озвучивает, что конкретно и когда он в результате выполнения этого упражнения решил сделать (стоит напомнить, что, как свидетельствуют психологические исследования, если о намерении заявлено публично, то резко возрастают шансы на то, что оно будет реализовано). После этого обсуждается, для чего и как подобные техники могут применяться при решении жизненных и профессиональных проблем.

Упражнение «ПЛАНЫ НА БЛИЖАЙШИЕ ДВА ГОДА» (McClelland/Winter)

Цели

Это упражнение поможет участникам осознать риски, связанные с достижением целей, которых они хотят достичь в течение ближайших двух лет.

Продолжительность: 50 минут. **Материалы:** Рабочий листок «Планы на два года».

Инструкция. Я хочу предложить вам выполнить упражнение, в ходе которого вы смогли бы, словно под увеличительным стеклом, рассмотреть свои цели, а также систематизировать пути к их достижению.

Я подготовил Рабочий листок, который вы должны заполнить. На это вам дается 30 минут.

Теперь выберите себе партнера, с которым вы бы хотели обсудить проделанную работу. Расскажите друг другу, понравилось ли вам анализировать свои цели, кажется ли это вам полезным и как именно вы анализировали свои планы. Вы можете детально объяснить друг другу, что вы сделали. На обсуждение у вас есть 20 минут.

Теперь возвращайтесь в круг, чтобы мы вместе смогли обсудить это упражнение.

Есть ли у кого-нибудь желание рассказать нам о своих целях?

Подведение итогов

- Какие части анализа дались мне легко? С какими пришлось тяжелее?
- Легко ли мне было выявить одну главную цель?
- Моя жизнь развивается планомерно или непредсказуемо?
- Легко ли мне было обращаться за помощью к другим людям?
- Когда подобный анализ был бы уместен?
- Какие другие вопросы можно затронуть в таком анализе?
- Что бы мне хотелось обсудить в группе?

Комментарий. Стремитесь к тому, чтобы участники научились ценить такую форму работы, и тогда впоследствии они будут применять ее самостоятельно. В целях отработки навыков применения данной техники рекомендуется обсуждать исправленные варианты и соответственно изменять образ действий.

Рабочий листок

ПЛАНЫ НА ДВА ГОЛА

С помощью этих вопросов вы сможете проверить, чего вы действительно хотите достичь в течение двух ближайших лет.

Каких целей вы бы хотели бы достичь в ближайшие два года? Опишите их по возможности конкретно: _____

Выберите, пожалуйста, среднюю по трудности цель, важную для вас, чтобы проанализировать ее и тем самым снизить степень риска потерпеть неудачу при ее достижении.

Почему эта цель важна для вас? Является ли она составной частью другого процесса? Чем она вас привлекает? _____

Какие внутренние трудности вам нужно преодолеть, чтобы достичь этой цели? _____

Какие внешние трудности вам нужно преодолеть, чтобы достичь цели? _____

Велики ли ваши шансы на достижение цели? _____

Что произойдет, если вы не достигнете цели? _____

Кто или что может вам помочь в достижении цели? _____

Что будет для вас наградой в случае достижения цели? _____

Если вы все хорошо обдумали, отметьте на шкале, сколько энергии вы готовы затратить на достижение этой цели.

Минимум энергии
Максимум энергии

Упражнение «ЛАДОШКА» (Грецов)

Описание упражнения.

Каждый участник кладет на лист бумаги свою ладонь с разведенными в стороны пальцами и обводит ее контур. После этого предлагается в контуре, изображающем каждый из пальцев, написать какую-либо собственную цель, которую хотелось бы достигнуть в ближайшие три года («ваши пальцы показывают на то, чего вам хочется достигнуть»). А на самой ладошке – то, на кого или на что можно опереться при достижении этой цели, кто или что поможет на пути к ней («за что можно ухватиться ладошкой, продвигаясь к своим целям»).

Психологический смысл упражнения. Одна из техник уточнения целей и осознания ресурсов, которые могут помочь в достижении задуманного.

Обсуждение. Каждый из участников говорит, что нового он понял о себе в процессе выполнения этого упражнения. По желанию участники также могут продемонстрировать свои рисунки группе и более подробно рассказать, какие именно цели они поставили и на что могут опереться при их достижении.

Далее можно поговорить о барьерах личностного роста (можно использовать материалы параграфов 3,4,5 ГЛАВЫ III. Психология саморазвития этого учебного пособия) и поработать с этими барьерами в следующих упражнениях.

УПРАЖНЕНИЯ НА ПРЕОДОЛЕНИЕ БАРЬЕРОВ ЛИЧНОСТНОГО САМОРАЗВИТИЯ

Упражнение «КАРТА ПРЕПЯТСТВИЙ»

Описание упражнения.

Для выполнения этого упражнения каждому участнику предлагается подумать о какой-то сфере собственной жизни, которой он не вполне удовлетворен и в которой существует проблема, требующая решения (1-2 мин). Потом каждый участник получает лист бумаги, поворачивает его горизонтально и делит на три равные части. На правой части листа пишется желаемый результат – то, что хотелось бы достигнуть в той сфере, о которой размышляет участник. Потом на левой части описывается текущее положение дел. Его нужно выполнить в таком же стиле, как и описание желаемого результата. После этого в середине листа описываются препятствия — то, что, с точки зрения участника, мешает превращению текущего положения дел в желаемый результат. Участники получают задание: переформулировать описание препятствий в вопросы таким образом, чтобы каждый из них начинался со слова «Как?». Желательно сформулировать не менее трех вопросов по поводу каждого из отмеченных препятствий.

Техника подразумевает довольно высокий уровень развития рефлексивных способностей участников, в силу чего в работе со студентами более уместна, чем со школьниками.

Психологический смысл упражнения.

Эта техника направлена на развитие умения решать проблемы с опорой на креативность. Она обучает переформулировать проблемы в цели: переходить от размышлений о том, что вызывает затруднения, не устраивает, создает препятствия, к постановке целей и поиску путей преодоления препятствий.

Обсуждение.

Поскольку материал, становящийся предметом рассмотрения, может носить весьма личный характер, не нужно настаивать, чтобы каждый из участников озвучил содержательную сторону своей работы. Более целесообразно попросить каждого кратко поделиться своими чувствами в процессе выполнения упражнения и после его окончания, а также соображениями о том, где и как можно в жизни использовать подобную технику работы с затруднениями. Два-три добровольца могут при желании более подробно рассказать и о содержании своей работы (если таких желающих окажется много, то лучше организовать обсуждение в подгруппах, иначе оно необоснованно затянется).

Упражнение «ПРОСТРАНСТВО ПРОБЛЕМ» (Vopel)

Цели

В ходе этого упражнения подростки смогут ознакомиться с неким инструментом, при помощи которого они получают представление о своих возможных проблемах, и классифицировать их по степени актуальности. Речь пойдет не о внешних, а о внутренних проблемах, связанных с профессиональным развитием.

Продолжительность: 1 час 20 минут. **Материалы:** Рабочий листок «Пространство проблем», бумага, мелки.

Инструкция

Я хочу предложить вам упражнение, которое поможет пересмотреть существующие проблемы.

Проблемы, возникающие в нашей жизни, мы можем разделить на три категории. Некоторые из них появляются из-за того, что другие люди ведут себя определенным образом и/или возникают определенные обстоятельства. Здесь мало что зависит от нас. Ничего не изменится, если я скажу, например, что мой коллега преподает ненужные уроки. Я не могу заставить своего начальника перевести меня на другое рабочее место и т.д.

Затем следуют проблемы, которые мы можем контролировать. Если я нахожусь в продолжительной ссоре со своей второй половиной, я могу переехать из квартиры к родителям и т.д.

И наконец, существует ряд внутренних проблем, за которые ответственен только я и которые только я могу быстро решить. Это упражнение посвящено

таким внутренним проблемам. Я подготовил для вас Рабочий листок, который нужно заполнить. На это вам дается 20 минут.

Теперь возьмите бумагу и мелки, чтобы нарисовать пространство своих проблем. Нарисуйте в середине листа самого себя или некий символ, представляющий вас. Вокруг нарисуйте различные внутренние проблемы, которые вы отметили на Рабочем листе или добавили к нему. Вы можете изобразить их с помощью слов, символов, рисунков.

Вы можете рассмотреть и сопоставить все проблемы, изображенные на бумаге. В зависимости от того, на каком расстоянии от середины листа они находятся, можно сделать вывод, насколько срочно их нужно решить. Если вы хотите решить проблемы как можно скорее, нарисуйте их близко к центру. Проблемы, с решением которых еще можно подождать, должны быть изображены по краям рисунка. У вас есть 30 минут.

Соберитесь в группы по три человека. Поговорите о том, что вы сейчас думаете, как вы себя чувствуете. Обнаружили ли вы такие проблемы, о которых раньше даже не задумывались? Трудно ли было распределять проблемы? Кажется ли вам, что у вас слишком много или слишком мало проблем? Каких проблем у вас больше — требующих срочного решения или тех, решение которых можно отложить? Создалось ли у вас впечатление, что вы сможете справиться со своими проблемами? Если вы готовы, покажите друг другу свои рисунки и разъясните некоторые детали. На обсуждение вам дается 30 минут.

Теперь возвращайтесь в круг, чтобы мы вместе смогли обсудить это упражнение.

Подведение итогов

- Понравилось ли мне это упражнение?
- Какими проблемами я займусь в ближайшее время?
- Хотелось бы мне поработать над решением проблем в этой группе?
- Что еще я хочу сказать?

Рабочий листок

ПРОСТРАНСТВО ПРОБЛЕМ

Ниже приведены некоторые наиболее часто возникающие проблемы, решить которые можем только мы сами. Подумайте над тем, с какими проблемами вы сталкиваетесь время от времени, и отметьте их. При необходимости дополните список.

- Я боюсь связывать себя обязательствами, как с личной, так и с профессиональной точки зрения.
- У меня есть склонность унижать других.
- Мне трудно соглашаться с самим собой.
- Я поддаюсь страху вместо того, чтобы понять причины его возникновения.
- Я боюсь всего нового.
- Мне трудно понять самого себя.
- Я плохо думаю о других.

- Мне трудно заводить друзей.
- У меня плохие отношения с родителями.
- Я чувствую себя неуверенно перед авторитетными людьми.
- Я мало себе доверяю и не очень хорошо знаю свои сильные стороны.
- Мое образование не соответствует моим внутренним желаниям.
- Мне трудно самому приобретать новые знания и навыки.
- Мне трудно соглашаться с другими людьми.
- Я часто чувствую себя замкнутым.
- Я мало задумываюсь о своих целях.
- Я часто упускаю возможность заняться важными планами.
- Я отгораживаюсь от неприятных заданий и решений.
- Иногда я принимаю необдуманные решения и затем сожалею об этом.
- Я мало обсуждаю с другими свои проблемы.
- Мне трудно доверять себе, поэтому я руководствуюсь мнением других людей.
- Я боюсь спорить и возражать другим людям.
- Мне трудно сказать твердое «нет».
- Я с большой неохотой прошу других оказать мне какую-либо услугу.
- Мне бы хотелось более свободно общаться с людьми противоположного пола.
- Мне бы хотелось более крепко держать жизнь в своих руках.
- Я часто чувствую себя маленьким и некрасивым.
- Я сержусь на ошибки других людей, вместо того чтобы на них учиться.
- Мне бы хотелось стать менее зависимым от второй половины.
- Я добился мало заметных успехов.
- Другие проблемы _____

Упражнение «ЗЛОЙ ГЕНИЙ»

Описание упражнения.

Участникам предлагается вспомнить какую-либо свою проблему (возможно, ту же самую, с которой уже велась работа в предыдущих упражнениях). «Представьте себе, что эта проблема – результат происков злого гения. Он всемогущ, и он преследует единственную цель – всячески вредить вам, создавать проблемы и не давать их решить. Вообразите себе эту ситуацию во всех деталях...» Инструкция повторяется дважды, участникам дается минута на размышления, после чего предлагается нарисовать этого «злого гения», а потом ответить для себя на несколько вопросов:

- 1) Как вы думаете, кто этот «злой гений»?
- 2) Каковы мотивы его действий?
- 3) Что побудило его выбрать в качестве жертвы именно вас и «подарить» вам именно такую проблему?
- 4) Как его можно победить, обойти, «задобрить», отвлечь, обмануть?

Психологический смысл упражнения.

Это техника позволяет «объективизировать проблему» – рассмотреть ее как будто на внешнем экране, как не имеющую непосредственного отношения к собственной жизни. И, как следствие, создает предпосылки для поиска ее оптимального решения с опорой на объективный анализ, а не переживания.

Обсуждение.

Всех участников просят озвучить, какие выводы они сделали для себя в результате выполнения этого упражнения. Рассказывать ли о сущности проблемы и о том, кем оказался «злой гений», каждый решает для себя самостоятельно.

Упражнение «ПЕРФЕКЦИОНИЗМ» (Vopel)

Цели

Мы часто чувствуем «заблокированное», когда предъявляем к себе слишком высокие требования. Мы опасаемся, что не достигнем намеченной планки, внутренне «сжимаемся» или выбираем неэффективный способ решения проблемы, тратя слишком много энергии и «застревая» на одном месте. Чем сильнее выполнение задачи зависит от проработанности личностных проблем, свободного проявления интуиции и креативности, тем больше вреда приносит это внутреннее давление на собственную личность.

Время: в данном случае не может быть указано точно.

Инструкция

На меня производит впечатление та серьезность, с которой вы работаете, и ваше желание оставаться верными себе. Если я вас правильно понял, вы пытаетесь соответствовать тем высоким требованиям, которые вы предъявляете к качеству своей работы, и тратите на это слишком много энергии.

Может быть, вам полезно подумать над тем, как сократить свои затраты, иначе уровень эффективности вашей работы обязательно упадет. Для того чтобы понять, как сэкономить энергию, я предлагаю вам следующее упражнение.

Я хотел бы, чтобы вы разделились на две группы, которые встали бы друг напротив друга. Участники каждой группы играют особые роли. Одна группа — это «критики», которым все, что вы делаете, не нравится. Они считают, что вы могли бы лучше работать, что вы не выдерживаете сравнения с другими группами, что и другие значимые для вас люди тоже критиковали бы вашу работу. Короче говоря, «критик» чрезмерно требователен, резок в своих претензиях и нетерпелив в отношении темпа вашего «совершенствования».

Участники другой подгруппы играют роли благожелательных «защитников». Эти люди видят ситуацию под другим углом зрения и акцентируют иные аспекты. «Защитник» хорошо знает людей. Он убежден, что долгосрочный успех зависит от множества факторов. Ему действительно нравится группа, и он хочет вдохновить ее на достижение успеха. Возможно, обе подгруппы солидарны в одном: они желают успеха группе.

Но их соображения относительно правильного пути его достижения все же в значительной степени различаются.

Мне бы хотелось, чтобы часть из вас подготовилась играть роль строгих «обвинителей», а другая часть — благожелательных «защитников». Обе подгруппы должны встать друг напротив друга, чтобы вести своего рода групповой диалог.

Пожалуйста, разделитесь по возможности на две одинаковые подгруппы и займите свои позиции...

Кто-то из участников-«обвинителей» начинает, ему отвечает участник из числа «защитников». Начинается диалог. Хотя общение вначале может быть как достаточно спокойным, так и чересчур резким, со временем все же происходит определенное сближение позиций. Если кто-то из вас в ходе этих дебатов решит «сменить лагерь», он имеет право это сделать. Также он может снова вернуться в свою подгруппу, если захочет.

У кого возникнет впечатление, что группа уже готова продолжить успешную работу над своими задачами, тот может громко сказать: «Я хотел бы вернуться к работе», и сесть на свое место. Таким образом, постепенно «сцена» опустеет. Внимательно следите за своими чувствами и мыслями, чтобы закончить это упражнение в подходящий для вас момент.

Обсуждение

- Как я себя сейчас чувствую?
- Какие замечания «критиков» я считаю особенно важными?
- Какие замечания «защитников» я считаю особенно важными?
- Какие конкретные изменения или новые шаги я могу предложить?
- Что еще я хотел бы сказать?

На заключительном этапе тренинга целесообразно использовать следующие упражнения на актуализацию мотивации к профессиональному самосовершенствованию:

Упражнение «УЧЕБА НА ПРОТЯЖЕНИИ ВСЕЙ ЖИЗНИ» (Vopel)

Цели

Это упражнение поможет сконцентрироваться участникам на поведении и установках, которые являются условиями их личной и профессиональной эффективности.

Продолжительность: 2 часа.

Материалы: Рабочий листок «Учеба на протяжении всей жизни» (по Volles), большие листы для рисования, фломастеры, мелки.

Инструкция

Это упражнение, которое даст нам возможность поговорить о том, чему мы учимся на протяжении всей жизни.

Готовность осваивать значимые для себя виды деятельности является важной предпосылкой к тому, чтобы наслаждаться жизнью, как в рабочее, так и в свободное время. Множество людей трудятся на работе, которая для них

ничего не значит, занимаются делами, которые им надоели. В пять часов вечера они облегченно вздыхают, покидая свое рабочее место. Многие из них еще в молодости смирились с тем, что не стоит стремиться к переменам. На протяжении всей своей жизни они занимаются самоистязанием. Они попали в тупик, из которого их никто просто так не выведет. Они не научились нести ответственность за самих себя, использовать свою энергию, рисковать, согласовывать свою работу с собственными чувствами. Они сожалеют об упущенных возможностях и ищут виноватых среди других, не спрашивая себя, как можно самостоятельно изменить эту ситуацию. Чем позже человек поймет, насколько важно учиться все время, тем сложнее ему будет начать это делать.

Одни люди готовы на пожизненное обучение, а другие — на пожизненную некомпетентность. На что вы сами готовы решиться? Я подготовил для вас Рабочий листок «Учеба на протяжении всей жизни», у вас есть 20 минут на то, чтобы его заполнить.

А теперь соберитесь в группы по четыре человека. Поделитесь своими мыслями. Расскажите друг другу о том, что вы сейчас чувствуете — апатию, покорность, или вы полны энергии? Согласны ли вы с тем, что подобные темы важны только для взрослых? Чего вы хотите добиться в будущем? На обсуждение вам дается 10 минут.

А сейчас выберите три пункта, которые, по вашему мнению, важны для всех членов группы. Поставьте своей группе «диагноз» и назначьте ей правильное «лечение». Выпишите избранные утверждения на плакат и проиллюстрируйте их, чтобы мы потом все вместе смогли рассмотреть результаты вашей работы. (1,5 часа)

Теперь возвращайтесь в круг, чтобы мы вместе смогли обсудить это упражнение.

Покажите свои плакаты и расскажите, чем вы руководствовались в своем выборе.

Подведение итогов

- Понравилось ли мне упражнение?
- Когда мне было наиболее интересно? Когда — наименее?
- Какие принципы обучения в течение всей жизни практикуют мои родители?
- Есть ли у меня примеры людей, придерживающихся этих принципов?
- Что больше всего препятствует моей учебе на протяжении всей жизни? Что побуждает меня к этому?
- Как сочетаются друг с другом различные «диагнозы» в общей группе?
- Как я сейчас себя чувствую?
- Что я еще хочу сказать?

Комментарий. После завершения работы в малых группах сделайте небольшую паузу. Чуть позже дайте участникам возможность рассказать, какой опыт они приобрели в связи с тем пунктом из списка, который они определили как наиболее ценный для себя.

Рабочий листок УЧЕБА НА ПРОТЯЖЕНИИ ВСЕЙ ЖИЗНИ

Ниже приведен перечень утверждений, следование которым помогает в жизни.

Прочитайте их и отметьте крестиком те, которые совпадают с нашим поведением, вашими убеждениями.

– Я убежден в том, что многое может и должно изменяться. Я знаю, что сам я также должен меняться.

– Я часто обдумываю связь между моими действиями и их последствиями.

– Я рассматриваю вещи и действия с точки зрения их улучшения.

– Я выношу свои суждения и прислушиваюсь к чужим мнениям. Я никогда не полагаюсь на мнения других людей.

– Я всегда пытаюсь выяснить, какое влияние я могу оказывать на ситуацию.

– Я постепенно ставлю перед собой все более серьезные цели. При этом я стараюсь, чтобы цели были достижимы и мои шансы составляли не менее чем один к трем.

– Я рассчитываю свое время и планирую срок достижения цели.

– Если я хочу сделать что-то лучше, я подхожу к этому энергично и решительно.

– Я не склонен питать иллюзию, что все могу сделать сам.

– Я задумываюсь, с кем я могу или должен сотрудничать для достижения цели.

– При сотрудничестве с другими я пытаюсь приобрести хорошую репутацию. Прежде всего, я держу свое слово.

– Я иду на риск, испытывая что-то новое. Я использую благоприятные возможности и готов справиться с препятствиями.

– По возможности я пытаюсь узнать, как другие оценивают мою работу. Я знаю, что без этого мне будет труднее улучшить свои навыки.

– Я спрашиваю других о том, что бы они делали, если бы у них были мои знания и способности.

– В проблемной ситуации я помогаю тем людям, которые кажутся мне особенно способными, даже если с ними трудно «сблизиться».

– Я стараюсь заниматься теми видами деятельности, которые доставляют мне удовольствие.

– Быть лучшим в своей сфере деятельности — моя высшая цель. Хорошая должность и высокие заработки для меня второстепенны.

– Для меня важно сотрудничать с людьми, которых я ценю за личные качества. Я придаю значение окружению, которое связано с моим благополучием.

– Я забочусь о том, чтобы наряду с интенсивной работой и обучением у меня было достаточно свободного времени, поэтому я готов отказаться от контроля и соревнования.

Выпишите одно или несколько утверждений, которые представляются вам настолько важными, что вы готовы включить их в свою систему ценностей.

Подумайте, как вы можете освоить новые модели поведения. Запишите свои мысли.

Упражнение «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ» (Boues)

Цели

Это упражнение поможет участникам создать необходимые условия для последующих профессиональных шагов. Его идея заключается в том, что мы можем добиться успеха только в тех областях, работа в которых доставляет нам удовольствие. Участники смогут сопоставить широкий спектр своих способностей, а затем выделить те из них, которые они будут с удовольствием развивать в будущем, и те, которые они не хотят развивать или использовать.

Продолжительность: 2 часа на подготовку к упражнению и 2 часа 30 минут на проведение.

Материалы: бумага и карандаш.

Инструкция

Первое, что нужно сделать для того, чтобы ваши шансы на успех в профессиональной деятельности возросли, — это спросить себя: «Где меньше всего конкурентов, претендующих на одно рабочее место?» Ответ прост: чем ниже мой уровень профессионального мастерства, тем больше у меня будет соперников. Я должен максимально эффективно использовать свои природные способности и приобретать необходимые навыки, если хочу быть конкурентоспособным на рынке труда.

В связи с этим возникают вопросы: достаточно ли я способен? Хватит ли у меня навыков? На этот вопрос большинство людей отвечают утвердительно.

Я хочу дать вам возможность проследить за развитием ваших способностей. Чтобы понять, насколько вы предприимчивы, достаточно ли у вас энергии и любопытства, или же внутренне вы «спите» и живете по принципу «Зелен виноград», необходимо время и внимание.

Сопоставьте те виды деятельности, которыми вы занимаетесь с большим удовольствием в свободное время, вместе с друзьями, в отпуске и т.п. Подчеркните то, что удается вам лучше всего. Не думайте, насколько это важно для конкретной деятельности, просто записывайте, чем вам нравилось заниматься в определенные моменты жизни.

Делайте заметки в своих записях, например: «Мне доставляют много радости занятия танцами. Я уже принимал участие в соревнованиях, моя группа заняла третье место. Хорошо управляю своим телом, быстро и ловко двигаюсь, наслаждаюсь обществом людей со схожим образом мыслей, учусь общению с людьми, интересы и взгляды которых отличаются от моих. Могу быть спокойным, могу дать волю чувствам».

Не пишите: «Я хорошо собираю модели», вместо этого перечислите свои сильные стороны, например: «Точность, мастерство, аккуратность, терпение, глазомер, четное следование инструкции». На это задание вам дается 2 часа. *(Эту часть упражнения участники могут выполнить дома самостоятельно в качестве подготовки к занятию.)*

Теперь возьмите лист бумаги и разделите его вертикальной линией. В левой графе напишите: «Способности и навыки, которые мне бы хотелось сделать основой моего профессионального опыта». В правой графе напишите: «Чего мне хотелось бы избежать в моей профессиональной деятельности».

Распределите свои способности, навыки и сильные стороны по обеим колонкам. Ранее вы подчеркивали те виды деятельности, которые удаются вам лучше всего и доставляют удовольствие. А теперь подчеркните те способности, которые вы задействуете при этом. На это у вас есть час.

Взгляните еще раз на левую часть листа и сконцентрируйтесь на своих талантах. Выберите из них десять наиболее важных способностей, которые вы с радостью применяете, и подчеркните их в третий раз. Проранжируйте их по степени важности. *(15 минут)*

Нарисуйте пирамиду, состоящую из десяти камней: в основании лежат четыре камня, в следующем ряду — три, затем — два и на самом верху — один камень. Теперь запишите в прямоугольники десять основных способностей. *(5 минут)*

Соберитесь в группы по четыре человека. Обсудите друг с другом, что вам понравилось в проделанном упражнении, что вы при этом чувствовали. Узнали ли вы что-то новое? Гордитесь ли вы собой? Расскажите друг другу о том, какие свои сильные стороны вы определили как «основу». На обсуждение вам дается 30 минут.

Теперь возвращайтесь в круг, чтобы мы вместе смогли обсудить это упражнение.

Позвольте нескольким добровольцам высказаться насчет своих талантов. Предупредите их, чтобы сильные стороны были названы по возможности дифференцированно и конкретно.

Подведение итогов

- Понравилось ли мне это упражнение?
- Доволен ли я собой?
- Что мне хотелось бы обсудить в группе?
- Насколько расширились мои представления о профессиях?
- С кем я обычно говорю о профессиональных возможностях?
- Что для меня важнее в профессии: стабильность или возможность развития?
- Что еще я хочу сказать?

II. ПРОЦЕССУАЛЬНО-СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ БЛОК

ТРЕНИНГ САМОРАСКРЫТИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНОСТИ

Начинать тренинг самораскрытия собственных потенциальных возможностей и развития креативности целесообразнее всего с упражнения «Жизнь и время». Это упражнение позволит подискутировать на тему: «Подходящий ли сейчас период для каких-либо изменений в жизни участников тренинга» и подвести группу к осознанию, что не стоит ждать идеального периода для саморазвития.

Упражнение «ЖИЗНЬ И ВРЕМЯ» (Simons)

Цели

Это упражнение поможет участникам понять значение и требования настоящего момента их жизни.

Продолжительность: 35 минут.

Материалы: Рабочий листок «Жизнь и время», бумага и карандаш.

Инструкция

Я хочу предложить вам упражнение, которое поможет символически прояснить, где вы сейчас находитесь в вашей жизни. Сейчас вам надо будет заполнить Рабочий листок. На это вам дается 15 минут.

Соберитесь в группы по четыре человека. Поделитесь своими впечатлениями. Сравните, какое время на часах вы себе определили и что вы чувствовали при этом. На обсуждение у вас есть 20 минут.

Теперь возвращайтесь в круг, чтобы мы вместе смогли обсудить это упражнение.

Кто-нибудь хочет прочесть свои ответы вслух?

Подведение итогов

- Понравилось ли мне это упражнение?
- Учили ли меня дома правильно обращаться со временем? Приходилось ли мне слышать такие выражения, как «время — деньги», «поспешись — людей насмешишь», «кто не успел, тот опоздал» и т.д.?
- Как я рассчитываю свое время?
- Как я справляюсь со временем: возникает ли чувство будто у меня слишком мало или слишком много времени?
- До какого возраста мне бы хотелось дожить?
- Что, вероятно, будет следующим «критическим» событием в моей жизни?
- Как бы я жил, если бы у меня оставался всего год жизни?
- Что бы я делал, если бы мог жить вечно?
- Что я еще хочу сказать?

Рабочий листок **ЖИЗНЬ И ВРЕМЯ**

Представьте себе, что вся ваша жизнь — это двенадцать часов. Попробуйте ответить на вопрос: который сейчас час в вашей жизни? Подумайте несколько минут над этим вопросом, а затем нарисуйте циферблат часов вашей жизни с большой и маменькой стрелками в соответствующих местах.

Опишите в нескольких предложениях на другом листе, что)то время для вас означает, как выглядит ваша жизнь на данном временном отрезке.

Теперь, пожалуйста, закончите следующие предложения:

Уже слишком поздно для того, чтобы _____

Еще слишком рано для того, чтобы _____

Это подходящее время для того, чтобы _____

Мне нужно время для того, чтобы _____

Далее упражнение «Волшебники XXI века» позволит участникам перенестись в мир фантазий и подготовит их к непосредственной работе по развитию креативности.

Упражнение «ВОЛШЕБНИКИ XXI ВЕКА» (Phillips)

Цели

Это упражнение поможет участникам узнать, с какими областями жизни связаны их важные цели.

Продолжительность: 1 час. Материалы: Рабочий листок «Волшебники XXI века».

Инструкция

Мне хотелось бы предложить вам выполнить упражнение, в ходе которого станет ясно, что в жизни имеет для вас большое значение.

Я подготовил Рабочий листок, который вам нужно заполнить. На это дается 20 минут.

Теперь соберитесь в группы по три человека. Обсудите друг с другом ваш выбор и попробуйте ответить на следующие вопросы: что объединяет пятерых выбранных вами волшебников? Какие жизненные цели лежат в основе вашего выбора? Есть ли в вашей группе такие жизненные цели, которые выпадают из принятых категорий? У вас есть 20 минут на обсуждение.

А сейчас сконцентрируйтесь на том волшебнике, который кажется вам самым важным, и постарайтесь ответить на вопрос: что вы можете самостоятельно сделать из того, что мог бы сделать для вас этот волшебник? На это у вас есть еще 15 минут.

Возвращайтесь в круг, чтобы мы вместе смогли обсудить это упражнение.

Подведение итогов

- Понравилось ли мне это упражнение?
- Когда мне было наиболее интересно?
- О чем я думаю сейчас?

Комментарий. Замечательно, если найдутся два добровольца для небольшой ролевой игры. Они должны изобразить двух волшебников, обладающих совершенно разными, даже противоположными, способностями. Оба участника должны показать, как отличается искусство одного волшебника от остальных и насколько они могут дополнять друг друга в жизни человека.

Рабочий листок

ВОЛШЕБНИКИ XXI ВЕКА

Группа из пятнадцати человек, известных своими выдающимися талантами, готова помочь участникам вашей группы. Ваши сверхъестественные способности также помогут в сложных ситуациях.

Для начала выберите пять волшебников, чья помощь важна для вас лично, отметьте их крестиком. Когда вы это сделаете, выберите пять волшебников, чья помощь вам нужна в меньшей степени, отметьте их галочкой.

Волшебники:

1. Профессор Дориан де Аль — знаменитый пластический хирург. Он может создать вам любой образ, используя при этом новейшую обезболивающую технику. При помощи особых препаратов он сможет надолго изменить вес и строение тела. Он поможет вам реализовать ваши идеалы красоты.

2. Почетный доктор Б. Руф — эксперт по части профессионального образования и работы. Он поможет вам поступить в учебное заведение или получить рабочее место. Кроме того, он может освободить вас от военной или гражданской службы, если вы того желаете.

3. Шейх Мету Салем — восточный специалист по продлению жизни до ста пятидесяти лет. Он может замедлить процесс старения так, чтобы в шестьдесят лет вы чувствовали себя и выглядели как в двадцать.

4. Профессор, доктор Леке Кон — эксперт в области незаурядного интеллекта. Путем тренировок разума он поднимет ваш коэффициент интеллектуального развития на 250 пунктов. И этот уровень останется с вами на протяжении всей жизни.

5. Б. Герт — эксперт в области дружбы. Он поможет вам стать уверенными в том, что у вас всегда будут друзья, которые вам подходят. Вам станет легче сблизиться с другими людьми, и они ответят вам тем же.

6. Милли О'Нер — специалистка по доходам. Она гарантированно поможет вам приобрести высокие доходы, недвижимость и акции. Никогда в своей жизни вы не будете беспокоиться о деньгах.

7. Свободная дама Беата Фон Ус и Дон Жуан — эксперты по части сексуальных связей и чувственных наслаждений. Они гарантируют вам, что вы станете идеальным любовником (или идеальной любовницей), так как будете получать удовольствие от секса и доставлять другим такую же радость.

8. Дипломированный психолог М. Пати — специалист по отношениям между родителями и детьми. Он гарантирует вам, что у вас больше никогда не

будет проблем с родителями. Они будут спокойно воспринимать ваши оценки и образ жизни. Они не будут вас контролировать и критиковать.

9. Доктор Тай Джин Сенг — дальневосточный эксперт в области здоровья и силы. Он даст вам крепкое здоровье и защиту от покушений и несчастных случаев на протяжении всей вашей жизни.

10. Дипломированный педагог Л. М. А. Аш — специалистка по вопросам авторитета. Она может вам гарантировать, что действующая власть вас никогда не беспокоит. Она избавит вас от любых видов контроля — со стороны учителей, полиции, правительства и так далее.

11. Генерал Владимир Буш — эксперт в области власти и влияния. Он продемонстрирует вам искусство вести за собой людей и подниматься на вершину. Люди вокруг будут смотреть на вас снизу вверх и любоваться вами.

12. Цуцу Най Гунг — специалистка по любовным отношениям. Она поможет вам добиться любви любого человека, который вам нужен, и вы никогда не останетесь в одиночестве. Ваша жизнь будет наполнена любовью.

13. Профессор Отто О. Ракек — эксперт по вопросам будущего и прогнозам. Он ответит на все ваши вопросы и обучит вас искусству предсказания.

14. Доктор Анна Литика — специалистка по душевным состояниям человека. Она поможет вам в самопознании, самоуважении и уверенности в себе. Вы будете знать, кто вы и что вы можете.

15. Мо Раль и Со Знание — команда специалистов по ответственному образу жизни. С их помощью вы узнаете, что вы хотите делать для себя и других. Они покажут вам, как вы можете позаботиться о себе, не впадая в одержимость собственной персоной. Вы сможете уступать другим.

Укажите имена самых важных для вас волшебников:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Укажите имена наименее важных для вас волшебников:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Обсудите в нескольких предложениях ваш выбор временными целями. Наконец, найдите такую временную цель, достижение которой представляется вам наиболее трудным, и подумайте, что вы можете сделать для ее достижения. (20 минут)

Теперь возвращайтесь в круг, чтобы мы вместе смогли обсудить это упражнение.

Подведение итогов

- Понравилось ли мне это упражнение?
- Сколько жизненных целей пришло мне на ум?
- Сколько целей я поставил на ближайшие три года?
- Как соотносятся друг с другом цели из разных областей жизни?
- Какие жизненные цели противоречат друг другу?
- Что является для меня важнейшей целью?
- Какие цели создают мне такие трудности, что я хотел бы более подробно обсудить их с группой?
- Что еще я хочу сказать?

Начать разговор о креативности возможно с мини-лекции о личностных свойствах, присущих саморазвивающимся творческим людям. Этими личностными свойствами являются:

- независимость — личностные стандарты для них выше стандартов группы, оценки и суждения отличаются неконформностью;
- «открытость новому опыту» — готовность поверить своим и чужим фантазиям, восприимчивость к новому и необычному;
- высокая толерантность к неопределенным и неразрешимым ситуациям, конструктивная активность в этих ситуациях;
- способность рисковать;
- дивергентное мышление;
- гибкость в мышлении и в действиях;
- быстрота мышления;
- способность выдвигать оригинальные идеи;
- богатое воображение;
- умение воспринимать неоднозначные вещи;
- эстетические ценности;
- развитая интуиция.

Одно их важнейших качеств личности, в значительной степени, способствующее саморазвитию, — это **открытость новому опыту**. Данное качество входит в так называемую большую пятерку (*big five*) черт личности, обоснованность выделения которых многократно подтверждалась в исследованиях, выполненных в различных социокультурных условиях. Это качество выражается в готовности воспринимать и осваивать то новое, что появляется в окружении человека, и при возникновении противоречий между реальностью и системой представлений о ней менять систему представлений, а не искажать восприятие реальности. Кроме того, открытые к новому опыту люди характеризуются любопытством, даже некоторой игривостью. Это одно из внешних проявлений высокой степени открытости к новому опыту. Такое состояние слабо совместимо со скепсисом, излишней прагматичностью и серьезностью. Именно поэтому психолого-педагогические технологии развития креативности обычно носят игровой характер.

Помимо отказа от привычных мыслительных образов, гибкости, умения искать необычные решения, процесс саморазвития во многом определяется таким личностным качеством как **толерантности по отношению к**

неопределенности. Люди, готовые к самоизменениям и саморазвитию, комфортно чувствуют себя в ситуациях, когда отсутствует исчерпывающая информация, нет точных правил действия, не вполне ясны перспективы дальнейшего развития событий. Те же, у кого это качество выражено слабо, переживают в таких ситуациях сильный дискомфорт и тревогу, стремятся избегать их.

Большинство людей более комфортно чувствуют себя в знакомых и поддающихся контролю ситуациях, когда точно понятно, как следует действовать, чтобы получить тот или иной результат. Когда такие люди оказываются в новой, необычной ситуации, они испытывают дискомфорт и тревогу. На нее «накладывается», зачастую без достаточных на то логических оснований, какой-то прошлый жизненный опыт, имеющийся у человека стереотип и т. п. В результате ситуация начинает восприниматься как более структурированная и предсказуемая, чем она есть на самом деле. С одной стороны, человек на основе стереотипа или аналогии с какой-то иной ситуацией предполагает, к каким последствиям она приведет (и такие предположения далеко не всегда оказываются обоснованными). С другой стороны, такое восприятие создает у него своеобразную «зашоренность», препятствует возможности увидеть собственные возможности повлиять на эту ситуацию, варианты ее исходов и т. п.

К. Роджерс сформулировал два главных психологических условия, способствующих саморазвитию и созидательному творчеству:

1. Психологическая безопасность, достигаемая за счет:

- признания безусловной ценности индивида;
- отсутствия внешнего оценивания результатов его труда.

2. Психологическая свобода, достигаемая через полное самовыражение мыслей, чувств и состояний.

На основе обобщения большого количества признаков, характеризующих саморазвивающуюся личность, было выделено (Davis) 12 личностных свойств:

1. *Осознанность* – восприятие самого себя как человека творческого, способного создавать что-то новое.

2. *Оригинальность* — гибкость в, идеях и мыслях, находчивость, готовность оспаривать предположения, действовать исходя из принципа «А что если?».

3. *Независимость* – уверенность в себе, управление своим поведением на основе внутренних ценностей и критериев, умение противостоять внешним требованиям.

4. *Склонность к риску* – готовность пробовать что-то новое, даже если это может привести, к неблагоприятным последствиям, устойчивость к неудачам, оптимистичность.

5. *Энергичность* – поглощенность действиями, предприимчивость, восторженность, непосредственность, «легкость на подъем».

6. *Артистичность* – выразительность, эстетические интересы.

7. *Заинтересованность* – широта интересов, любознательность, склонность к экспериментированию и задаванию вопросов.

8. *Чувство юмора* — игривость.

9. *Тяга к сложности* – интерес к непонятному и таинственному, терпимость к двусмысленности, беспорядку, совмещению несовместимого.

10. *Непредубежденность* – восприимчивость к новому, к другим точкам зрения, либеральность.

11. *Потребность в одиночестве* – самосозерцательность, рефлексивность (склонность к самоосознанию), способность работать одному, наличие внутренних потребностей, которые обычно не раскрываются перед окружающими.

12. *Интуитивность* – пронизательность, возможность видеть неявные связи и отношения, наблюдательность.

Следует отметить, что не всякая креативность, даже в сочетании с личностными качествами, способствующими ее проявлению, приводит к тому, что человек создает творческие продукты деятельности, обладающие потребительскими качествами. Возможен вариант, когда креативность остается некой «вещью в себе», проявляющейся только в области мечтаний, никак не связанных с реальностью. В связи с этим психологи говорят о «наивной» и «культурной» креативности [61]. В первом случае – это некая «сырая» способность создавать что-нибудь новое, имеющаяся у большинства детей, но чаще всего ослабевающая по мере взросления. Во втором случае – это способность к продуктивному творчеству, основанная как на опыте, так и на интеллектуальных способностях.

В целом следует отметить, что психологические предпосылки процесса саморазвития имеют сложный системный характер и включают в себя как характеристики мышления, так и набор личностных качеств, создающих условия для их поведенческого проявления.

В заключение мини-лекции можно отметить некоторые предпосылки расширения творческого потенциала человека (Hayes):

– **Развитие базы знаний и умений**, накопление и систематизация того запаса информации, на основе которого можно творить что-то новое, а также совершенствование навыков, необходимых для соответствующего вида деятельности.

– **Создание атмосферы, располагающей к творчеству.** Ключевая характеристика этой атмосферы – отсутствие критики на стадии порождения идей, что позволяет преодолеть внутренние ограничения, препятствующие тому, чтобы увидеть проблему в новом ракурсе.

– **Поиск аналогий.** Шансы на творческое решение задачи возрастают, если удастся разглядеть аналогии между ней и какими-то другими проблемными ситуациями, даже если они на первый взгляд и не сходны между собой.

Далее можно перейти к упражнениям на развитие креативности.

УПРАЖНЕНИЯ НА КРЕАТИВНОСТЬ

Упражнение «МЯЧИК»

Описание упражнения.

Игра выглядит следующим образом: участники стоят в кругу и перекидывают друг другу мячик. Тот, кто его кидает, говорит какое-либо слово или задает вопрос, а тот, кому адресован мячик, отвечает на него в соответствии с заданными ведущим правилами. После этого мяч перекидывается другому участнику и т. д., пока не побывает в руках у каждого. Конкретные варианты игры могут выглядеть по-разному, например так:

- кидающий мячик называет любой предмет, а тот, кто ловит, должен быстро назвать три возможных способа использования этого предмета;
- бросающий мяч говорит название какого-либо места, а поймавший – три предмета, которые бы он взял с собой, отправившись в это место;
- тот, кто бросает мяч, говорит одно из трех слов: «вода», «воздух», «земля». Поймавший мяч должен сказать соответственно название какой-либо рыбы, птицы или наземного животного;
- бросающий мяч называет цвет, а ловящий – три объекта этого цвета;
- тот, кто кидает мяч, называет любой праздник (как реальный, так и вымышленный), а тот, кто ловит, – трех человек, которых он бы пригласил на такой праздник.

Психологический смысл упражнения.

Тренировка беглости мышления, отработка умения оперативно реагировать на неожиданные вопросы (это одно из частных проявлений более общего умения быстро ориентироваться в ситуациях неопределенности). Упражнение служит неплохой разминкой, может повторяться в различных вариантах на нескольких занятиях.

Обсуждение.

Участников просят поделиться возникавшими в процессе выполнения упражнения эмоциями и чувствами, а также привести примеры жизненных ситуаций, в которых требуется умение быстро реагировать на неожиданные вопросы, не только воспроизводя имеющиеся знания, но и выдвигая новые идеи.

Упражнение «(НЕ)ТВОРЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК»

Описание упражнения.

Участники берут по листу бумаги, и получают следующую инструкцию: «Положите, пожалуйста, ваш лист горизонтально и разделите его вертикальной чертой пополам. А теперь на левой половине листа нарисуйте творческого человека, а на правой – нетворческого: так, как вы их себе представляете. Художественные качества рисунка значения не имеют, главное – выразить с его помощью, чем, с вашей точки зрения, различаются творческие и нетворческие люди». На рисование дается 6-8 мин, потом рисунки раскладываются один под другим (таким образом, чтобы получился ряд, изображений творческого человека, а параллельно – ряд изображений нетворческого) и участники поочередно комментируют, какие именно качества этих персонажей отражены на их рисунках. Ведущий фиксирует называемые качества и потом, резюмируя, еще раз проговаривает те из них, которые упоминались чаще всего.

Психологический смысл упражнения.

Осознание участниками существующих в их сознании стереотипов о том, какие люди являются творческими, а какие нет, и в чем это проявляется внешне.

Обсуждение.

Что нового узнал каждый из участников по ходу выполнения этого упражнения? Как, по их мнению, можно другими словами, без использования частицы «не», выразить смысл фразы «нетворческий человек»?

Упражнение «ОРИГИНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ»

Описание упражнения.

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

- бумажных листов или старых газет;
- пустых картонных коробок;
- кирпичей;
- автомобильных покрышек;
- бутылочных пробок;
- порванных колготок;
- перегоревших лампочек;
- алюминиевых банок из-под напитков;
- снега, льда.

Работа выполняется в командах по 4-5 человек, время – 10 мин. Наиболее наглядно упражнение проходит, когда есть возможность дать участникам те предметы, о которых идет речь, и попросить не только назвать, но и показать предлагаемые способы их использования. Представление работ происходит по такой схеме: одна из подгрупп называет или демонстрирует один способ использования предмета. Называние оценивается в 1 балл, демонстрация – в 2

(если предмет не предоставлен участникам и, как следствие, демонстрация невозможна, то любая принципиально реализуемая идея оценивается в 1 балл). Следующая подгруппа представляет еще один способ и т. д., повторяться нельзя. Выигрывает подгруппа, набравшая в итоге больше баллов.

Психологический смысл упражнения.

Упражнение дает наглядный материал для обсуждения качеств, творческого мышления (беглость, оригинальность, гибкость), позволяет тренировать эти качества, уходить от шаблонности в восприятии окружающих предметов и их привычных функций. Кроме того, оно позволяет акцентировать внимание участников на распределении ролей в группе при решении креативных задач (генераторы идей – исполнители, лидеры – ведомые).

Обсуждение.

Как распределились роли внутри групп: кто выдвигал: идеи, а кто их воплощал; кто был лидером, а кто ведомым? С какими качествами личности участников связано именно такое распределение? Ведут ли себя участники и в жизни так же, как в этом упражнении?

Когда эта часть обсуждения завершена, целесообразно рассказать о принятых в психологии критериях оценки эффективности выполнения подобных творческих заданий.

- Беглость: число идей, выдвинутых каждым из участников.
- Оригинальность: количество идей, не повторяющихся в других микрогруппах.
- Гибкость: разнообразие смысловых категорий, к которым относятся идеи. Например, из бумаги можно сделать игрушечный самолетик, кораблик или еще какую-то подобную фигурку; с позиции беглости это все разные идеи, но с позиции гибкости все они относятся к одной категории (оригами).

Участники самостоятельно оценивают эффективность работы своих подгрупп по этим параметрам, при необходимости советуясь с ведущим.

Упражнение «НЕВЕРОЯТНАЯ СИТУАЦИЯ»

Описание упражнения.

Участникам предлагается поразмыслить над какой-либо воображаемой ситуацией, наступление которой невероятно или крайне маловероятно. Их задача — представить, что такая ситуация все-таки произошла, и предложить как можно больше последствий для человечества, к которым она может привести. Упражнение выполняется в подгруппах по 3-5 человек, время работы дается из расчета 5-6 мин на одну ситуацию. Вот несколько примеров невероятных ситуаций для этого упражнения.

- Увеличится в 5 раз сила тяжести на Земле.
- Все объемные геометрические фигуры превратятся в плоские.
- У всех людей внезапно вырастут хвосты.
- Исчезнут окончания во всех словах русского языка.

- Доллар подорожает в 100 раз по сравнению со всеми другими валютами.
- С облаков начнут свисать тросы до самой Земли.
- Из жизни людей сразу и полностью исчезнет спорт.
- Коэффициенты трения у всех веществ на Земле уменьшатся в 20 раз.
- Все металлы превратятся в золото.
- Люди научатся точно читать все мысли друг друга.

Возможны различные варианты проведения этого упражнения. Например, нескольким подгруппам может быть предложена для обсуждения одна и та же ситуация. Тогда представление результатов организуется следующим образом: каждая из подгрупп поочередно получает, слово для того, чтобы озвучить одну идею, повторяться нельзя. Если оригинальные идеи у подгруппы исчерпались, она выбывает из игры; побеждает та команда, которая пробудет в игре дольше всего. Если же подгруппам предложены для обсуждения разные ситуации, то такое соревнование не проводится, вместо этого представители каждой из подгрупп озвучивают по 3-5 идей, которые показались наиболее оригинальными.

Психологический смысл упражнения.

Тренировка умения генерировать необычные идеи применительно в том числе и к таким ситуациям, которые выходят за рамки обыденных представлений.

Обсуждение.

Какие из предложенных идей ярче всего запомнились, представляются самыми творческими? Чем именно интересны эти идеи? Что способствовало выполнению этого упражнения, а что препятствовало? В каких реальных жизненных ситуациях пригодится умение размышлять о «невероятных ситуациях»? Можете ли вы привести примеры из своего жизненного опыта, когда на первый взгляд невероятная ситуация становится реальной?

Упражнение «ЧТО? ОТКУДА? КАК?»

Описание упражнения.

Участникам, сидящим в кругу, демонстрируется какой-либо необычный предмет, назначение которого не вполне понятно (можно использовать даже не сам предмет, а его фотографию). Каждый из участников по порядку должен быстро ответить на три вопроса:

- 1) Что это?
- 2) Откуда это взялось?
- 3) Как это можно использовать?

При этом повторяться не разрешается, каждый участник должен придумывать новые ответы на каждый из этих вопросов.

Психологический смысл упражнения.

Легкая «интеллектуальная разминка», активизирующая беглость мышления участников, стимулирующая их к выдвижению необычных идей и ассоциаций.

Обсуждение.

Какие ответы на вопросы запомнились участникам, представляются самыми интересными и оригинальными?

Упражнение «АССОЦИАЦИИ»

Описание упражнения.

Участникам демонстрируют два предмета и просят выстроить ассоциативную цепочку между ними – подобрать такие слова, которые были бы попарно логически связаны между собой, а все вместе связывали бы эти предметы.

Когда принцип построения ассоциативных цепочек участниками освоен, им приводятся два понятия и демонстрируется какой-либо предмет. Сначала их просят построить ассоциативные цепочки, связывающие каждое из этих понятий с продемонстрированным предметом, а потом еще одну, связывающую эти понятия между собой напрямую. Таким образом, выстраивается своего рода «ассоциативный треугольник», в котором все связано со всем.

Упражнение обычно выполняется в подгруппах по 3-4 человека, хотя возможна и индивидуальная работа. Время работы: 4-5 мин на каждое задание. Потом участники озвучивают получившиеся у них ассоциативные цепочки.

Психологический смысл упражнения.

Тренировка ассоциативного мышления, поиск неожиданных взаимосвязей предметов, явлений, понятий.

Обсуждение.

Какие из выдвинутых ассоциаций запомнились, показались наиболее яркими, необычными, интересными? Были ли сложности при выполнении упражнения; если да, то с чем они связаны? В каких жизненных ситуациях важно уметь находить ассоциации между различными словами, предметами, явлениями? Как еще можно развивать это умение, кроме построения ассоциативных цепочек?

Пример.

1. Допустим, продемонстрированы калькулятор и спичечный коробок. Ассоциативная цепочка может выглядеть, например, так: «калькулятор – электричество – замыкание – пожар – спички», или так: «калькулятор – микроэлектроника – полупроводник – физика – химия – окисление – горение – спички».

2. Допустим, названы имеющие непосредственное отношение к содержанию тренинга понятия «творчество» и «общение», а в качестве предмета продемонстрирована банка из-под пепси. Ассоциативные цепочки могут выглядеть, например, так: «Творчество – активность – кофеин – тонизирующий

напиток – пепси»; «Общение – досуг – застолье – пепси»; «Творчество – театр – труппа – коллектив – общение»..

Упражнение «ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ»

Описание упражнения.

Участникам дается изображение или краткое словесное описание какой-либо ситуации, которая допускает много вариантов трактовки, могла возникнуть вследствие разнообразных причин и привести к различным последствиям. Участники, объединенные в подгруппы по 3-4 человека, получают задание предположить как можно больше:

- 1) причин, которые могли привести к возникновению этой ситуации;
- 2) следствий, которые могут возникнуть после нее.

Желательно, чтобы все подгруппы работали над одной и той же ситуацией. На выдвижение идей отводится 10-12 мин. Потом происходит представление выдвинутых идей: представители каждой из подгрупп поочередно получают слово для того, чтобы озвучить одну из своих идей, потом слово передается следующей подгруппе, которая озвучивает еще одну идею, и т. п. Повторяться нельзя. Группа, которой больше нечего сказать, выбывает из игры, и слово передается следующей. Побеждает и награждается аплодисментами та подгруппа, которая останется в игре последней. Сначала обсуждаются причины, потом следствия.

Психологический смысл упражнения.

Придумывание возможных причин и следствий ситуаций, допускающих неоднозначную трактовку, – один из наиболее эффективных способов отработки умения генерировать идеи, совершенствования беглости и гибкости творческого мышления.

Обсуждение.

Как распределились роли участников при выдвижении идей, кто занял активную позицию, а кто предпочел оставаться пассивным? С чем это связано и насколько характерны для участников такие же позиции в других жизненных ситуациях? Насколько проявилась гибкость мышления при выдвижении идей, относятся ли они к качественно разным смысловым категориям или выдвинутые причины и следствия — принципиально одного плана? Каким жизненным ситуациям можно уподобить эту игру? Какие умения развиваются в ней и где они востребованы?

Упражнение «ПРОТИВОПОЛОЖНОСТИ»

Описание упражнения.

Участникам предлагаются краткие описания нескольких ситуаций, и дается задание придумать ситуации, которые можно было бы рассматривать, как противоположные описанным. Упражнение выполняется в подгруппах по 3-4 человека, время работы определяется исходя из расчета 2-3 мин на

ситуацию. Потом представители каждой из подгрупп поочередно озвучивают придуманные варианты и аргументируют, почему их можно рассматривать как противоположные предложенным ситуациям.

Для работы можно предложить, например, такие ситуации:

- профессор читает лекцию;
- художник рисует картину;
- журналист печатает на компьютере текст статьи;
- турист загорает на пляже;
- девушка едет с горки на роликах;
- в ресторане подают фуа-гра в ананасовом соусе;
- молочник везет молоко.

Конечно, можно предлагать и другие ситуации, однако следует избегать слишком простых вариантов, в которых противоположные ситуации очевидны (типа «Покупатель приобрел яблоко»/«Продавец его продал»), а выбирать такие, где противоположности не столь очевидны или, по крайней мере, их можно выделить на основе разных признаков.

Психологический смысл упражнения.

Тренировка мышления «от противного» – способа поиска решений проблем, при котором для более полного понимания их сути представляется их противоположность. Развитие гибкости в восприятии жизненных ситуаций.

Обсуждение.

Какой смысл мы вкладывали в понятие «противоположность», выполняя это упражнение? В каких ситуациях придумать противоположные варианты было легче, а где сложнее, с чем это связано? Приведите примеры жизненных ситуаций, где может пригодиться подход к решению проблем «от противного».

Пример.

Допустим, дана ситуация «Шофер ведет автобус». Что можно рассматривать как противоположности? Вариантов много. Например, «Пассажиры, не дождавшись автобуса, шагают пешком», «Автобус тянут на буксире», «Девушка едет на мотороллере» (автобус большой, а мотороллер маленький; автобусные шоферы обычно мужчины, а тут речь идет о женщине) и т. п. В любом случае, обычно противоположность касается не всей ситуации в целом, а какого-то ее конкретного аспекта (ехать – идти, перемещается сам – буксируют, большой автобус – маленький мотороллер).

Упражнение «ПРОМЕЖУТОЧНОЕ ЗВЕНО»

Описание упражнения.

Участникам зачитываются два логически несвязанных между собой предложения, в каждом из которых описывается какая-либо ситуация. Например, можно предложить такие варианты.

- На фонарный столб сел скворец. Студент не смог сдать экзамен по психологии.

– В магазин привезли некачественную колбасу. Бабушка взяла газету и с ней в руке пошла куда-то.

– Хулиган разбил окно. Менеджера по продажам повысили в должности до директора магазина.

Задача участников — придумать «промежуточное звено»: то, что могло произойти между этими ситуациями, так что первая из них стала причиной второй. Упражнение может выполняться в микрогруппах по 2-3 человека или индивидуально. Время работы: 4-6 мин на ситуацию.

Психологический смысл упражнения.

Упражнение обучает искать связующие звенья между внешне несходными ситуациями, выходить за рамки непосредственно представленной ситуации, генерировать идеи о возможных путях превращения одной ситуации в другую.

Обсуждение.

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

Упражнение «ЗАВЕРШЕНИЕ РИСУНКОВ»

Описание упражнения.

Каждому из участников выдают по три листа бумаги и просят, положив их горизонтально, скопировать на каждый из них содержание какого-либо рисунка. Рисункам придается такой масштаб, чтобы они занимали примерно по 2/3 площади каждого из листов. После этого дается задание завершить эти рисунки таким образом, чтобы получились целостные, осмысленные изображения, а нарисованные ранее фрагменты стали их составными частями. Участников просят постараться придумать и нарисовать что-то оригинальное, необычное, чего не смог бы придумать никто, кроме них. Упражнение выполняется индивидуально. У участников должны присутствовать как простой, так и цветные карандаши или фломастеры, однако их использование специально не оговаривается; если кто-то спрашивает рисовать в цвете или нет, ведущий отвечает: «Как хотите».

- Лист 1: каждый из четырех фрагментов завершается по отдельности.
- Лист 2: фрагменты объединяются рисунками попарно (объединить их по горизонтали или по вертикали, каждый участник решает сам).
- Лист 3: все четыре фрагмента предлагается сделать составными частями единого рисунка.

На выполнение каждого из этих трех заданий отводится по 4 мин, потом проводится выставка-презентация получившихся рисунков и оценивается их оригинальность. Оригинальными признаются те рисунки, в которых способы использования фрагментов встречаются в группе лишь однократно, не повторяются у других участников. При этом важен не сюжет рисунка в целом, а

именно способ использования детали: например, если она превратилась у одного участника в рот человека, а у другого в рот рыбы, то эти рисунки оригинальными не признаются.

Кроме того, участникам предлагается оценить такой параметр своих рисунков, как разработанность – степень их детализации. Разработанность оценивается по таким правилам.

1. По одному баллу дается за каждую дорисованную деталь, несущую какую-либо смысловую нагрузку.
2. По одному баллу начисляется за каждое использование штриховки, а также цвета, если он логически связан с содержанием рисунка (зеленая трава, красный огонь и т. п.).
3. Если какая-то деталь повторяется несколько раз, то в случае, если она является повторяющейся по определению (пара глаз или ушей, волосы на голове и т. п.), баллы начисляются лишь за одну из этих деталей. При повторении других деталей оценивается разработанность одной из них, плюс один балл дается за повторение (вне зависимости от того, сколько раз она повторяется); если при этом повторенные детали частично отличаются друг от друга, еще по одному баллу дается за каждое отличие.

Психологический смысл упражнения.

Тренировка умения находить новые, неожиданные ассоциации при взгляде на малоструктурированный материал, объединять его разрозненные фрагменты в целостную картину, развитие зрительных представлений.

Обсуждение.

Какое из трех заданий кому было сложнее выполнять, с чем это связано? О чем, с точки зрения участников, свидетельствует степень детализации рисунков, выраженная с помощью параметра «разработанность»?

Упражнение «ИНОПЛАНЕТЯНИН»

Описание упражнения.

На первом этапе работы участникам, объединенным в команды по 4-5 человек, предлагается в течение 10-12 мин создать описание планеты, не входящей в состав Солнечной системы, на которой могла бы существовать жизнь. Форма этого описания, а также то, какие именно сведения в него включить, определяется участниками самостоятельно.

На втором этапе работы участников просят в течение 8-10 мин нарисовать одно или несколько живых существ – «инопланетян», которые могли бы обитать на той планете, описание которой создано их командой. Рисунки выполняются индивидуально.

После этого участники вновь объединяются в команды, демонстрируют друг другу выполненные рисунки и кратко рассказывают про изображенных на них существ (3-4 мин). Далее представитель от каждой из команд получает

слово, чтобы озвучить описание планеты, а также продемонстрировать ее обитателей.

Психологический смысл упражнения.

Тренировка умения выдвигать идеи в ситуациях с высокой степенью неопределенности и воплощать их в различных формах (словесные описания, рисунки). Демонстрация того, что творчество представляет собой не столько создание чего-то принципиально нового, сколько представление в новых сочетаниях уже известного: в подавляющем большинстве случаев «инопланетяне» по общей схеме строения напоминают вполне земных существ. Они почти не содержат принципиально новых элементов, а составлены из знакомых, но представленных в новых сочетаниях.

Обсуждение.

Какие из рисунков демонстрируют «инопланетян», по общей схеме строения тела не похожих ни на что, уже известное нам? А какие рисунки нам что-то напоминают? Откуда взялись конкретные детали, из которых составлены «инопланетяне», являются ли эти детали принципиально новыми? Если не являются, то каким видоизменениям они подвергнуты? С чем связан тот факт, что в большинстве результатов творчества не так уж много принципиально нового, а по большей части это представление в новых сочетаниях уже известного?

Упражнение «ЛОГОТИП»

Описание упражнения.

Участникам, объединенным в команды по 4-5 человек, предлагают придумать и изобразить логотип какого-либо общественного движения, например, направленного:

- на защиту окружающей среды;
- на развитие демократического общества в России;
- на повышение материального благосостояния граждан России.

Время работы 15-20 мин. Участникам предлагается следовать этапам творческого процесса: первые 5-7 мин потратить на выдвижение идей и их фиксацию (в виде словесных описаний или эскизов) без критической оценки, потом уделить время оценке выдвинутых идей и выбору наиболее интересной из них, а потом – детализации выбранной идеи и ее воплощению в виде полноразмерного изображения (на листе формата А3). После этого каждая из команд приводит презентацию своего логотипа.

Психологический смысл упражнения.

Демонстрация специфики работы на различных этапах творческого процесса, отработка навыков командного взаимодействия на каждом из этих этапов.

Обсуждение.

Удалось ли в ходе работы выдержать такую последовательность этапов творческого процесса? Если да, то как это способствовало ее эффективности?

Какие условия важнее всего для продуктивного творчества на каждом из этапов? Если же нет, то что препятствовало? Любое ли командное творчество целесообразно подчинять правилам, или иногда полезнее пустить этот процесс «на самотек»?

Упражнение «МОЗАИКА»

Описание упражнения.

Участникам выдается цветная бумага, нарезанная небольшими кусочками (размер 2х3 см, 15-20 кусочков на человека), имеющими форму треугольников, прямоугольников и кружков. Нужно составить мозаику из этих фрагментов. Возможны различные варианты.

1. Ведущий называет разные предметы, участники индивидуально строят их изображения (2-3 мин на предмет). Потом созданные изображения демонстрируются другим участникам и коллективно выбираются те из них, которые являются:

- самыми оригинальными;
- самыми реалистичными.

2. Ведущий демонстрирует репродукцию картины или фотографию, задача участников — скопировать ее с помощью имеющейся у них «мозаики». Этот вариант целесообразно выполнять в подгруппах по 3-4 человека, время работы 4-5 мин на изображение. Потом выстроенные «мозаики» демонстрируются другим подгруппам и коллективно выбираются наиболее реалистичные из них.

3. Участники коллективно выполняют большую «мозаику» на какую-либо заранее определенную тему (например, «мои мечты» или «что такое творчество»). Время работы 15-25 мин. Представление работы происходит по следующей схеме: сначала каждый участник делится своим впечатлением от коллективно созданной композиции, потом демонстрирует те ее фрагменты, которые принадлежат лично ему, и поясняет, какие идеи он хотел выразить с их помощью.

Психологический смысл упражнения.

Участники, строя изобразительные композиции и выражая таким путем свои идеи, обучаются использовать имеющиеся в их распоряжении средства (в данном случае фрагменты «мозаики») в неожиданных ракурсах, находить ассоциации между ними и реальными предметами. Конечно, эти умения вряд ли пригодятся человеку именно в таком виде, но следует учесть, что они носят весьма универсальный характер – будучи тренируемы в такой деятельности, в дальнейшем они смогут быть использованы и в совершенно других жизненных ситуациях. Кроме того, упражнение в вариантах 2 и 3 способствует сплочению коллектива.

Обсуждение.

Сначала участники делятся эмоциями и чувствами, возникавшими в процессе работы и при восприятии ее результатов, потом — своими

соображениями по поводу того, какие умения развиваются с помощью этого упражнения и в каких реальных жизненных ситуациях они пригодятся.

Упражнение «ШПАРГАЛКИ»

Описание упражнения.

Участникам предлагается небольшой текст (15-20 слов) и дается задание сделать 2-3 варианта шпаргалок, с которых в дальнейшем можно было бы списать его незаметно для наблюдателей. Можно изготовить шпаргалки из бумаги, можно воспользоваться и другими способами: написать слова на какой-нибудь части тела, собственной авторучке и т. п., воспользовавшись известными по собственному экзаменационному опыту или вновь придуманными уловками такого рода. На подготовку дается 10-12 мин. Потом группа делится пополам, одна подгруппа выступает в роли «учеников», а другая – «экзаменаторов». «Ученики» садятся за парты и получают по чистому листу бумаги. Их задача — незаметно списать на эту бумагу текст со своих шпаргалок (10 мин). «Экзаменаторы» наблюдают, и если замечают у кого-то шпаргалку, то конфискуют ее, но из игры этот участник не удаляется, у него остается еще один шанс. Если он попадает во второй раз, то выбывает из игры. Чтобы игра была не слишком простой для «экзаменаторов» и трудной для «учеников» (в силу соотношения наблюдателей и «списывальщиков» 1:1, решить свою задачу последним очень сложно), вводится дополнительное ограничение: «экзаменаторы» наблюдают за «учениками» издали, не имея права подходить к ним ближе чем на 3 м.

Потом «ученики» и «экзаменаторы» меняются ролями, и игра повторяется. Когда второй раунд завершен, проводится выставка созданных шпаргалок. Отдельно демонстрируются те, которые были замечены, и те, которыми удалось воспользоваться незаметно.

Психологический смысл упражнения.

Упражнение направлено не на то, чтобы научить школьников или студентов обманывать экзаменаторов, а на то, чтобы убедительно продемонстрировать, как много креативных решений возникает при решении актуальной для многих молодых людей задачи: создать себе «протезы памяти» к экзамену или контрольной работе. Как свидетельствуют результаты опросов, хотя бы иногда к таким действиям прибегают более 90% обучающихся. Упражнение дает почву для обсуждения, как изготовление шпаргалок создает почву для креативной переработки учебного материала и чем оно может реально помочь не в списывании, а в усвоении и систематизации знаний. В конце концов, в материале нужно неплохо разобраться, чтобы уместить конспект целой лекции на клочке размером со спичечный коробок.

Обсуждение.

Какие переживания возникали у участников в ролях «экзаменаторов» и «учеников»? Какие основные разновидности шпаргалок можно выделить, что более эффективно, почему? Что побуждает учеников делать шпаргалки? Какую

реальную пользу может принести изготовление шпаргалок в процессе подготовки к экзамену? А на самом экзамене, если ими не воспользоваться? А если воспользоваться?

Комментарий: опытные преподаватели на экзаменах обычно не испытывают нужды внимательно следить, не пользуется ли кто шпаргалкой, потому что по ответам и так прекрасно чувствуется, знает ли человек то, что говорит, или просто списал это. А для того чтобы вывести списывальщика на чистую воду, достаточно задать ему пару дополнительных вопросов.

Упражнение «ВОСТОЧНЫЙ БАЗАР»

Описание упражнения.

Каждого из участников просят найти какой-нибудь «никчемный предмет», имеющий минимальную ценность или не имеющий ее вовсе. Если позволяет окружающая обстановка, то целесообразно предложить участникам покинуть аудиторию на 10-15 мин, отыскать такой предмет за ее пределами и принести с собой (наиболее интересно делать это, если тренинг проводится за городом). Если же искать подобные предметы поблизости негде или обстановка не позволяет покидать аудиторию, то можно предложить участникам провести ревизию содержания своих сумок и карманов — можно быть уверенным, что какие-нибудь «никчемные предметы» отыщутся там почти у каждого.

Когда предметы найдены, каждому из участников предлагается придумать как можно больше аргументов, по которым окружающим имеет смысл купить его предмет (5 мин). Потом инсценируется «восточный базар» — участники выкладывают свои предметы и озвучивают причины, по которым имеет смысл их приобрести. В принципе, на этом упражнение можно завершить и перейти к обсуждению. Однако иногда аргументы звучат так убедительно, что у кого-то действительно возникает желание купить некий предмет. Если имеет место такая ситуация, то игру стоит продолжить, дав участникам возможность поторговаться и, если будет достигнуто соглашение о цене, совершить сделки.

Психологический смысл упражнения.

Помимо отработки умения генерировать идеи, упражнение позволяет тренироваться в аргументации своей позиции.

Обсуждение.

В какие смысловые группы можно объединить приводимые аргументы и какие из них, с точки зрения участников, оказались более действенными? Что было важнее — содержание аргументов или форма их представления; с чем это связано? Возникал ли у кого-то дискомфорт в ходе работы, и если да, то чем он вызван? Каким еще жизненным ситуациям, помимо реальной торговли, можно уподобить этот «восточный базар»?

Упражнение «ЭЛЕКТРОННЫЙ ПЕРЕВОД»

Описание упражнения.

Участникам предлагается выполнить краткое (1-2 абзаца) описание сути беспокоящей их проблемы, которое набирается на компьютере и 2-3 раза переводится на какой-либо иностранный язык и обратно на русский с помощью программы-переводчика (например, программа *Prompt* или дистанционная система перевода «Сократ»). В результате получается существенно искаженный текст, из которого даже не всегда возможно понять суть проблемы, не зная ее заранее. Участников просят, внимательно вчитавшись в этот текст, выдвинуть идеи по поводу того, в каких новых, неожиданных ракурсах он позволяет взглянуть на эту проблему и возможные способы ее решения. Упражнение может проводиться как индивидуально, так и в парах. В первом случае участники работают только со своими текстами. Во втором – каждый сначала знакомится с искаженным текстом своего напарника и выдвигает идеи по поводу того, о какой проблеме там может идти речь, а уже потом получает оригинальный текст и выдвигает идеи, в каких новых ракурсах может показать проблему его искаженный вариант. Парная работа интереснее, однако, она требует высокого уровня взаимного доверия участников.

Чтобы не зависеть от наличия в аудитории компьютерной техники и соответствующего программного обеспечения, описание проблемы и выполнение электронного перевода можно дать участникам в качестве домашнего задания, обсуждение же выполнить на следующем занятии.

Психологический смысл упражнения.

Во-первых, восприятие искаженного таким способом текста обычно приводит к возникновению неожиданных ассоциаций, позволяющих взглянуть в новых ракурсах и на саму проблему. Во-вторых, сама по себе подготовка оригинального текста, в котором кратко описывается суть проблемы, позволяет более четко определить, в чем эта суть состоит, систематизировать и конкретизировать относящуюся к делу информацию.

Обсуждение.

Каждый из участников делится выводами, которые он сделал для себя из этого упражнения, а также соображениями по поводу того, в каких жизненных и профессиональных ситуациях имеет смысл пользоваться подобными техниками. Желаящие могут также поделиться сутью своей проблемы и тем, какие новые идеи по ее поводу возникли, а также озвучить фрагменты искаженного и оригинального текстов, подтолкнувшие к таким идеям,

Упражнение «НЕОБЫЧНЫЕ ДЕЙСТВИЯ»

Описание упражнения.

Каждому из участников предлагают вспомнить какое-нибудь свое необычное, оригинальное действие, странное и не вполне объяснимый с позиции здравого смысла поступок, совершенный на протяжении последних

одного-двух месяцев (на размышления дается 1-2 мин). Потом участников просят кратко рассказать о нем, а также прокомментировать:

– В чем именно они видят необычность этого действия?

– Что, с их точки зрения, к нему побудило?

– Как они оценивают это действие «задним числом» — к чему оно привело, стоило ли его совершать?

Если в группе меньше 12 участников — упражнение целесообразно выполнять всем вместе, при большем числе участников группу лучше разделить на 2-3 подгруппы, которые будут работать параллельно.

Психологический смысл упражнения.

Упражнение способствует переносу знаний и умений, связанных с креативностью, на рассмотрение собственной жизни, повышению степени открытости к новому жизненному опыту.

Обсуждение.

Как необычные действия влияют на нашу жизнь — делают ли ее ярче, интереснее, сложнее, опаснее или меняют как-то еще? Были ли у участников в последнее время ситуации, когда совершить нечто необычное хотелось, но что-то остановило? Если да, то что именно остановило их, и как это оценивается «задним числом» — правильно ли, что действие не совершено, или все-таки лучше было бы его совершить? Чьи необычные действия участникам захотелось повторить?

3. РЕФЛЕКСИВНО-ОЦЕНОЧНЫЙ БЛОК

Предлагаемый рефлексивный тренинг включает в себя мини-лекцию с использованием материалов главы данного пособия «Психология самопознания» и 2 самостоятельных раздела тренинговых упражнений: упражнения на самопрезентацию и осознание своих личностных особенностей и упражнения на устранение внутриличностных противоречий и конфликтов.

В зависимости от целей и задач педагога-ведущего разделы могут быть использованы по отдельности или последовательно. В последнем случае тренинг целесообразнее начинать с упражнений на самопрезентацию, затем прочитать мини-лекцию и закончить работу проработыванием внутриличностных конфликтов.

1. УПРАЖНЕНИЯ НА САМОПРЕЗЕНТАЦИЮ И ОСОЗНАНИЕ СВОИХ ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ

Упражнение «Я САМ» (Savary)

Цели

Это упражнение помогает участникам выразить сущность своей личности.

Продолжительность: менее 1 часа. **Материалы:** бумага и карандаш.

Инструкция

В этом упражнении речь пойдет о том, каким образом наиболее лаконично выразить самую суть своего внутреннего Я. Представьте, что вы первый раз идете на встречу с важным для вас человеком. Он вас еще не знает, и вы хотите дать ему наиболее полное и честное представление о вашей личности. Вы хотите, чтобы он понял, кто вы есть на самом деле.

Существует одна трудность — времени, чтобы сообщить о себе, у вас очень мало. Вы можете сказать только 17 слов. Задача заключается в том, чтобы выразить себя не более чем в 17 словах. Запишите их. Это могут быть реалистичные описания, а могут быть и аллегории. Вы можете рассказать о своем прошлом или представить свой взгляд на будущее. Вы можете попробовать охарактеризовать себя как отдельную личность, а можете описать себя в сравнении с другими важными для вас людьми. Выберите тот стиль повествования, который вам подходит. На работу вам отводится не больше 10 минут... Не подписывайте свои листы, но учтите, что мы еще будем работать с ними.

А теперь я хочу, чтобы вы вместе выполнили второй этап упражнения. Дайте мне, пожалуйста, свои самоописания, и я прочту их все по очереди — каждое по одному разу.

А сейчас я перемешаю листочки, и мы будем по очереди читать и обсуждать их. Вы можете сказать, как вы реагируете на то, что написано тем или иным участником группы, какие мысли возникают у вас, что вам нравится

и не очень. Старайтесь говорить таким образом, чтобы ваши высказывания помогли автору описания в его личностном развитии. Пожалуйста, не открывайте, что вы автор описания, которое находится сейчас в процессе обсуждения.

В заключение вы можете высказать догадки по поводу вероятного автора каждого описания. Кратко аргументируйте свои предположения.

Ваша задача — следить за тем, чтобы обсуждение проходило в позитивном ключе, чтобы у каждого была возможность высказать различные точки зрения. Цель этой процедуры — не в формулировании психологически корректной характеристики, а в том, чтобы подать сигнал автору описания: «Я услышал то, что ты сказал, и надеюсь, что ты услышишь то, что говорю тебе я, потому что я хочу помочь тебе».

Подведение итогов

- Понравилось ли мне это упражнение?
- Узнал ли я о себе что-нибудь новое?
- Какое описание больше всего похоже на мое собственное?
- Смог ли я понять по реакции членов группы, насколько мое представление о себе совпадает с тем, как меня воспринимают окружающие?
- Как бы я описал себя 5 лет назад?
- Каким будет мое описание через 5 лет?
- Как я сейчас себя чувствую?
- Что сказал о моем описании мой лучший друг/ лучшая подруга?
- Что я еще хотел бы добавить?

Комментарий. Упражнение эффективно только тогда, когда проходит в атмосфере доверия и взаимного уважения. Его можно проводить, даже когда у вас мало времени — в таком случае пусть каждый просто зачитает вслух свое самописание.

Упражнение «ШВЕДСКИЙ СТОЛ»

Описание упражнения.

Участникам предлагается принять участие в подготовке «шведского стола», на котором в качестве блюд разложены различные качества личности, ив обеде за этим столом. Сначала, на стадии «приготовления еды», каждого участника просят придумать по 5 качеств личности, которые, с его точки зрения, будут интересны и полезны для них самих и для других участников (5-7 мин). Желательно не ограничиваться банальными, общеупотребительными характеристиками (типа «смелый», «умный», «интересный в общении» и, т. п.), а придумать что-то оригинальное, необычное. Возможностей для этого достаточно. (Для справки: в русском языке для характеристики человеческой личности используется около 2000 слов, не считая разного рода метафор и иносказаний.)

Когда названия качеств придуманы, участников просят нарисовать «блюда», на которых они будут представлены. Каждое «блюдо» изображается

на отдельном небольшом листе (формат А5), форма его представления может быть разной: возможно, качество личности будет изображено по аналогии с каким-то реальным блюдом, но могут быть и другие варианты его представления (15-20 мин). Каждый рисунок снабжается подписью – какое именно качество на нем отражено

Следующая стадия – «сервировка». Каждый участник демонстрирует свои рисунки, называет отраженные на них качества личности и кратко аргументирует ценность этих качеств (2-4 мин на человека). Потом все рисунки выкладываются на какую-либо поверхность достаточного размера, которая и будет «шведским столом».

Завершающая стадия – «обед». Участникам дается несколько минут, чтобы они, свободно перемещаясь вокруг «шведского стола», внимательно разглядели представленные на нем «блюда» и сделали собственный выбор. Потом каждый участник поочередно выходит к столу, демонстрирует и называет выбранные «блюда» и кратко объясняет, чем его привлекли именно эти качества, в чем он видит их важность для себя (2-4 мин на человека).

Психологический смысл упражнения.

Повышение гибкости восприятия личности своей и других людей, расширение «категориального аппарата» для этого. Создание условий для осознания перспективных направлений дальнейшего саморазвития, личностного роста. Тренировка умения генерировать идеи о том, как может характеризоваться человеческая личность и как могут быть представлены в творческой форме соответствующие качества.

Обсуждение.

Что нужно, чтобы реально получить те качества личности, которые выбраны на «шведском столе»? Какие выводы каждый из участников сделал лично для себя из этого упражнения?

Упражнение «ЧЕТЫРЕ МОНЕТЫ» (U. Moskowitz)

Цели

В этом прекрасном упражнении внимание участники может быть ненавязчиво привлечено к важным параметрам собственной личности. Участники смогут понять, что одни и те же предметы воспринимаются по-разному разными людьми и вызывают неодинаковые реакции.

Продолжительность: около 35 минут.

Материалы: каждый участник должен принести 4 монеты: 10 копеек, 50 копеек, 1 рубль и 5 рублей. Если вы хотите провести это упражнение неожиданно, то можете сами дать монеты каждому участнику.

Инструкция

Сегодня мы будем работать с монетами. Каждый из вас держит 4 разные монеты. Они помогут вам лучше понять себя и быстро найти интересный ответ на вопрос «Кто я?».

Подумайте, с кем вы хотели бы работать в одной группе из шести человек... Сядьте вместе в круг на полу и положите монеты перед собой.

Я хочу, чтобы сейчас вы взяли свои монеты в руки и тщательно рассмотрели каждую. Осмотрите их поверхность, оцените вес, величину и материал. Посмотрите на изображения, прочтите текст и цифры. Потрите монеты между ладонями. Прodelывая эти действия по очереди с четырьмя монетками, подумайте, какая из них больше всего похожа на вас. Какая из монет более всего подходит вашей личности? С какой из них вы больше всего себя идентифицируете? Когда вы поймете это, подвиньте выбранную монетку вперед и оставьте там. Подумайте тихо про себя о том, какие ваши черты точно такие, как у этой монеты...

Подождите, чтобы каждый положил по монете перед собой.

А теперь обсудите в маленькой группе, по каким причинам вы выбрали ту или иную монету и чем эта монета на вас похожа. Внимательно выслушайте то, что скажут ваши одноклассники, и запомните, какие черты каждый смог обнаружить в монете. На это у вас есть 10 минут.

А сейчас подумайте над тем, обладаете ли вы какими-то чертами, которые называли другие участники. А может быть, у вас их нет, но вам хотелось бы обладать ими? Если это так, вы можете сказать, к примеру, так: «Геннадий, согласен, что тебе присуща элегантность. Я не столь элегантен, мне хотелось бы, чтобы моя походка была изящнее». Или: «Мария, поделись своим миниатюрным ростом. Я такая долговязая, что меня это мучит». На эту часть упражнения у вас есть 5 минут.

Теперь я хочу, чтобы вы вернулись в большой круг... Встаньте, пожалуйста, вместе с теми, кто отождествил себя с той же монетой, что и вы.

Посмотри на них, чтобы увидеть, какие сходные черты помогла обнаружить ваша монетка. Посмотрите вокруг и определите, кто собрался в остальных трех группах. (10 минут) побудьте в своей новой группе и обсудите, почему вы отождествили себя именно с этой монетой. Подумайте, что еще может вас объединять. У вас 10 минут.

Теперь вернитесь в большой круг, чтобы вместе подвести итоги.

Подведение итогов

- Понравилось ли мне упражнение?
- Между какими монетами мне пришлось выбирать?
- Кто какую монету выбрал?
- Насколько важны для меня свойства, связывающие меня с монетой?
- Что мне надо сделать для того, чтобы укрепить это сходство?
- Чей выбор удивил меня?
- Что еще я хотел бы добавить?

Упражнение «Я...»

Упражнение особенно полезно в ситуации, когда участникам необходимо представить себя, и значительно помогает тем из них, кому не хватает уверенности. Люди, склонные к пассивному поведению, часто отличаются пониженной самооценкой, ставят потребности окружающих выше своих собственных и испытывают трудности с «Я-высказываниями». В предлагаемом упражнении каждому участнику предстоит позитивно взглянуть на себя, свою личность, свои способности и достижения, принять свои личные качества, согласиться с их наличием у себя и проговорить эти качества вслух.

Цели: К концу этого упражнения участники выяснят свои положительные качества и представят их для одобрения группы.

Ресурсы: Копия «Материалов к упражнению» для каждого участника, ручки или карандаши.

Время: 1 час.

Метод:

Инструкция. Для большинства людей сравнительно несложно критично относиться к себе. Те, кто наиболее склонен к пассивному поведению, часто принижают себя, — осознают и с легкостью принимают свои несоответствия и упущения, но им очень трудно заявить о своих положительных качествах. Общество неодобрительно смотрит на людей, которые сами себе воздают почести, определяя их как «нахальных и хвастливых», но продолжительная клевета на самого себя приводит к снижению самооценки и неуверенному поведению. Необходимо сохранять баланс между этими крайностями.

Слишком часто люди, осознающие наличие положительных качеств в себе, не могут сказать об этом вслух от первого лица. Они не могут сказать: «Я хорошо делаю свою работу или «Я отличный кулинар». Вместо этого они говорят: «По-видимому, мой начальник доволен моей работой» и «Мой муж считает, что я неплохо готовлю». Часто это происходит из-за недостатка уверенности в себе и потребности в поддержке, ссылке на авторитет. Уверенное поведение предполагает развитие уверенности в себе и в своих способностях, позитивную оценку и принятие собственного мнения, наличие здорового уважения к себе – не стоит путать его с надменностью. Уверенное поведение предполагает умение говорить «Я-высказываниями», а не приписывать свои взгляды и мнения другим людям.

Осознание собственных позитивных черт и способность сказать о них – значительный шаг на пути развития уверенности. Умение делать позитивные «Я-высказывания» полезно в различных ситуациях — оно необходимо при выступлении на собраниях, на интервью, при обеспечении и получении обратной связи, а также в общественной и личной жизни.

Сначала каждый участник работает индивидуально с листом «Материалов к упражнению», на котором ему нужно закончить высказывания, начинающиеся со слова «Я». Это занимает до 15 минут времени, — иногда

людям, не привыкшим воспринимать себя позитивно, трудно сформулировать собственные положительные качества и рассказать о них.

Предложите каждому участнику выбрать одно свое качество или достижение из написанных ими и рассказать о нем группе, используя «Я-высказывания». Пусть каждый говорит по мере готовности высказываний, соблюдая очередность. Выступлений по кругу в этом упражнении лучше избегать.

Возможно, для того, чтобы «примириться» со своим утверждением, кому-то понадобится зачитать его, но контакт глаз участника с группой в то время, когда он говорит, например: «Я верный друг» или «Я горд тем, что...», является важным шагом вперед и его необходимо тренировать. Как только участники уверенно произнесут свои «Я-высказывания», попросите их усилить эту уверенность. Предлагайте им советы по использованию для этого их позы, интонаций и прочих невербальных проявлений. Поощряйте остальных членов группы предоставлять своим товарищам конструктивную обратную связь.

Завершите упражнение лишь тогда, когда каждый участник достиг своей цели — уверенно сказал о своем позитивном личном качестве.

Материалы к упражнению

Заполните следующий лист позитивными высказываниями о ваших личных качествах, чертах характера или достижениях:

Я...

Я...

Я...

Я могу...

Я могу...

Я могу...

Я думаю...

Я думаю...

Я считаю...

Я считаю...

Каково ваше самое значительное достижение? (при ответе используйте «Я-высказывания»).

Что вам больше всего в себе нравится?

2. УПРАЖНЕНИЯ НА УСТРАНЕНИЕ ВНУТРИЛИЧНОСТНЫХ ПРОТИВОРЕЧИЙ И КОНФЛИКТОВ

Упражнение «ВНУТРЕННЕЕ МНОГОГОЛОСИЕ» (Rainwater)

Цели

При помощи этого упражнения молодые люди смогут ознакомиться с концепцией, описывающей принцип работы нашего Я. Согласно этой концепции, в нас звучат различные голоса, выражающие, соответственно, различные желания или потребности, к примеру, авантюриста, хорошего отца, гурмана и т.д. Они «координируются» нашим основным Я, которое заботится о

том, чтобы каждый из голосов мог звучать, при этом не подавляя другие голоса. Наше основное Я выступает в роли своеобразного арбитра, который принимает во внимание все интересы личности. Внутренних голосов может быть очень много, и в целях самопознания полезно их идентифицировать и дать имя каждому из них.

У каждой роли, которую мы играем в жизни, существует свой внутренний голос, например, роль родителя, ребенка, начальника, служащего, наставника, члена группы, потребителя и т.д.

Эта концепция принадлежит Р. Ассаджиоли, его идеи могут быть воплощены в самых разных формах, поэтому концепция более удобна в работе, чем некоторые другие психологические модели (трансактный анализ, образная терапия, психоанализ и др.).

Продолжительность: около 70 минут.

Материалы: Рабочий листок «Внутреннее многоголосие», бумага и карандаш.

Инструкция

Это упражнение поможет вам научиться лучше понимать себя. Мне известны все ситуации, в которых вам сложно принять решение, в которых вы мечетесь между противоречивыми желаниями или потребностями. Это свидетельствует о том, что наше Я не является простой внутренней инстанцией, а представляет собой сложное соединение множества внутренних голосов. Это упражнение должно помочь вам определить наиболее важные внутренние голоса, чтобы научиться быстрее понимать, кто является противоборствующими сторонами во внутреннем конфликте.

Возьмите лист бумаги и быстро запишите первые 20 желаний и потребностей, которые приходят вам в голову. Они могут быть материальные и нематериальные, а также те, которые особенно важны для вас в настоящий момент. Это может быть, например, желание быть здоровым, иметь хороших друзей, заработать денег, быть умным и т.д. У вас есть 5 минут.

Теперь еще раз пройдите по своему списку желаний и подумайте, как вы оцениваете их сегодня и насколько хотите, чтобы каждое исполнилось. Дайте самому заветному желанию номер 1... (5 минут)

Теперь я хотел бы подготовить вас к следующему шагу.

Представьте себе, что каждое ваше желание и каждая потребность принадлежат определенному внутреннему голосу, который выражает свой собственный взгляд на мир.

Я приготовил для вас список самых распространенных внутренних голосов. Прочтите его и подумайте, какие внутренние голоса вам знакомы. У вас есть 10 минут...

А теперь вернитесь к списку желаний. Сосредоточьтесь на пяти самых заветных ваших желаниях и попытайтесь найти для каждого соответствующий внутренний голос. Время от времени вы можете опираться на каталог внутренних голосов. Однако будет лучше, если вы сами дадите подходящее имя вашим внутренним голосам. Если вы, к примеру, любите послушать

музыку в одиночестве, то соответствующий внутренний голос можно назвать «Тоскующий», «Несостоявшийся лидер группы» и т.п. Запишите пять самых заветных желаний и соответствующие каждому внутренние голоса. У вас есть 15 минут.

Теперь нарисуйте круг диаметром примерно 10 сантиметров, а в него впишите другой поменьше — примерно 2 сантиметра диаметром. Маленький круг обозначает ваше основное Я, задача которого — координировать различные голоса...

А теперь разделите кольцо, окружающее основное Я, так, чтобы размер получившихся ячеек соответствовал значимости пяти названных вами голосов. Напишите имена голосов в соответствующих ячейках. (5 минут)

Чтобы вы поняли, как можно добиться большей гармонии между различными частями вашей личности, сделайте следующее: напишите короткий диалог между двумя внутренними голосами, интересы которых порой конфликтуют. Например, между «Честолюбивым учеником», который хочет хорошо сдать экзамен и тщательно к нему подготовиться, и «Страстным любовником», который хочет проводить каждую свободную минуту с подругой, а о книгах даже и слышать не желает. Дайте основному Я выслушать обе стороны и, если у голосов не получается договориться самим, осуществить между ними необходимое посредничество... У вас есть 15 минут.

А теперь соберитесь в небольшие подгруппы и обсудите пять главных внутренних голосов, и вашу попытку примирения двух из них. На это вам дается 20 минут. А теперь вернитесь в большой круг.

Подведение итогов

- Понравилось ли мне упражнение?
- В каких ситуациях эта техника может мне помочь?
- Как внутреннее Я должно поступать с различными внутренними голосами?
- Что еще я хотел бы добавить?

Комментарий. Свяжите это упражнение с важными решениями, которые необходимо принимать участниками, и с их внутренними конфликтами. Дайте им определить конфликтующие голоса и посадить их за стол переговоров, во главе которого будет основное Я.

Вместо письменного диалога вы можете использовать технику «пустых стульев» Шапиро, когда в середину комнаты ставится пустой стул для основного Я, а вокруг располагаются пустые стулья для каждого из внутренних голосов, участвующих в дискуссии. Тот, кто пытается разрешить конфликт, указывает, какой стул какому внутреннему голосу принадлежит, а затем садится на один из стульев и начинает дискуссию, выражая интересы и требования соответствующего голоса.

Рабочий листок

Внутреннее многоголосие

Многие из наших желаний и потребностей можно связать со следующими внутренними голосами, которым соответствует описанное ниже поведение.

Хотя многие голоса кажутся на первый взгляд либо мужскими, либо женскими, их могут услышать в себе представители обоих полов.

МАЛЕНЬКАЯ ЖЕНЩИНА: «Дайте мне хорошего мужчину, и я буду заботиться о нем, стирать его носки и содержать в порядке его дом».

КОРМИЛЕЦ: «Я буду тяжело трудиться ради своей семьи. Если они будут меня любить, я обеспечу их хорошим домом и всем тем, в чем они нуждаются».

ОДИНОКИЙ: «У меня есть все, в чем я нуждаюсь, и мне не нужно просить помощи и поддержки у требовательного партнера».

ТОВАРИЩ ПО ПОСТЕЛИ: «Мне нравится противоположный пол. Весь мир — моя спальня. Здесь я и обитаю».

НАРЦИСС: «Я пуп земли...»

АГРЕССОР: «Только применив силу, я получу то, что желаю».

ВОР: «Я получу то, что хочу, только если я украду это».

ЖЕРТВА: «Я никак не могу повлиять на происходящее. Я жертва обстоятельств».

ЧЕЛОВЕК БЕЗ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ: «Никто не может быть так же значим, как коллектив. Потребность общества важнее моего личного счастья».

ФИЛОСОФ: «Во всем имеется добро и зло. Моя задача — укреплять силы добра и бороться со злом. Это увеличит как мои шансы выжить, так и вероятность выживания общества в целом».

МЫСЛИТЕЛЬ: «Путем размышлений и систематичного решения проблем я смогу установить гармонию».

ВИНОВАТЫЙ: «Мои требования к себе настолько высоки, что все, что я говорю или делаю, далеко от идеала. Поэтому я постоянно пристыжен и прошу прощения за свое поведение».

НЕВИННЫЙ: «Я не отвечаю за других и могу отвечать только за свою собственную судьбу, да и то лишь в незначительной мере. Я делаю все, как могу».

КЛАССИЧЕСКИЙ ОТЕЦ: «Я поборник грубости и формальных правил: жестокий, целеустремленный, подвергающий все контролю, упрямый и сильный».

КЛАССИЧЕСКАЯ МАТЬ: «Я личность мягкая и заботливая, вечно готова оказать поддержку, я толерантна, стабильна, расслаблена и всегда все прощаю».

МОЛОДОЙ АТЛЕТ: «В здоровом теле — здоровый дух. Спорт спасает от внешнего упадничества. Он способствует воспитанию силы и решимости».

ГОЛОС НАРОДА: «Наше общее желание — закон. Внешние нормы не имеют никакого значения, если группа договорилась о чем-нибудь».

СЫН БОГА: «Силы, которые обрекли меня на существование, непостижимы для меня. Я живу на земле, чтобы открыться космосу и любви».

ОЗЛОБЛЕННЫЙ МОЛОДОЙ ЧЕЛОВЕК: «Я ничем не хочу ограничивать свою свободу. Я ненавижу эти манипуляции со сладкими словечками. В

конечном же счете любовь — только приманка, съев которую ты оказываешься нанизанным на крючок».

ДАОИСТ: «Я верю в необходимость тесного взаимодействия с природой, и во всем я ищу гармонию, равновесие и порядок».

РЕВОЛЮЦИОНЕР: «Главный закон жизни — это перемены. Я лично должен участвовать в переменах и не могу быть просто сторонним наблюдателем».

КОНТРАКТИВИСТ: «Я всегда должен помнить о жестоких последствиях человеческих идей. Я считаю, что мировая гармония достижима, если сопротивляться поспешным, незапланированным изменениям. Я заступаюсь только за те перемены, которые естественно протекают сами по себе».

ИНСТИТУЦИОНАЛИСТ: «Не всегда можно опираться на традиции, однако они осмыслены: в противном случае они просто не были бы разработаны. Поэтому я безоговорочно следую им и их сохраняю».

ГУМАННЫЙ УЧИТЕЛЬ: «Маленькими заданиями можно помогать другим развивать свой потенциал и проявлять свой талант. Задавая такие задания, я сам при этом учусь».

УЧЕНЬЙ: «Мое призвание — освещать темные уголки мироздания».

ТРУДОГОЛИК: «Я люблю только то, что могу держать под контролем. Если я стараюсь, то достигаю хороших результатов в работе. В личных отношениях же неминуемы тяжелые разочарования».

ПОЧИТАТЕЛЬ ГЕРОЕВ: «Я разделяю взгляды N и следую его образу жизни. Так я смогу стать таким же, как он».

ПРОИГРАВШИЙ: «В любой ситуации наступает кризис, а любой кризис опасен. Я знаю, что не смогу победить, но, вероятно, мне удастся немного отсрочить беду».

ПОБЕДИТЕЛЬ: «Я добиваюсь достижения своих целей, вкладывая в них все свои силы».

КРОЛИК: «Все, что я делаю, подвергается критике. Поэтому я веду себя очень тихо и прячу все, что делаю, от чужих глаз».

ДРАМАТУРГ: «В жизни нет ничего незначительного. Здесь важен каждый момент, и его эпическое значение должно быть продемонстрировано».

ДИТЯ ПРИРОДЫ: «Эксплуатация природы — великое зло. Жизнь станет лучше, если взаимодействовать с природой и уважать ее».

МОРАЛИСТ: «Благоразумие, справедливость, умеренность, мужество, вера, надежда и любовь — вот те законы, по которым я живу».

СВЕРХЧЕЛОВЕК: «Мир — это вызов для меня. Моя цель — покорить его. Человек создан для того, чтобы управлять вселенной. В этом для меня заключается смысл жизни».

ИНТЕЛЛЕКТУАЛ: «Ум и интеллект важнее чувств и эмоций. Я хочу развиваться и расти, полностью сознавая себя, и наконец — когда придет время — я буду готов к смерти».

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ: «Чувства важнее фактов и логики. Их пробуждают во мне романтика, поэзия и игра жизни».

МАНИПУЛЯТОР: «Соблазнять людей проще простого. Некоторым на самом деле доставляет удовольствие помогать другим, однако большинство слишком слабы, чтобы сказать «нет». Лучше я буду управлять этими слабаками так, как это выгодно мне, как надо для моих целей».

ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННЫЙ: «Я знаю, чего хочу. Я тружусь до тех пор, пока не добьюсь успеха, пока не достигну того, к чему стремился».

ЖИЗНЕРАДОСТНЫЙ: «Я хочу прожить сегодняшний день так, будто это мой последний день. Я беру от жизни все, что она мне дает, и собирать ее плоды — важная часть моего существования».

КРИТИК: «Почти все на свете нуждается в усовершенствовании. И кому как не мне на это указывать».

ИЗОБРЕТАТЕЛЬ: «Мне интересно, что будет, если подойти к вещам совершенно иначе. Мне любопытно, что произойдет, если соединить эти два предмета».

Упражнение «МНОГООБРАЗИЕ ВНЕШНИХ РОЛЕЙ» (Vopel)

Цели

Подобно тому, как наши внутренние голоса связаны с определенными желаниями и потребностями, мы выбираем роли, исходя из внешних требований. Существенное различие здесь в том, что источником большинства моих потребностей и желаний являюсь я сам, а большинство требований к моему поведению и моим действиям исходят извне. Существует огромное множество ролей (как и внутренних голосов), часть которых мы можем играть, а часть — должны. Некоторые из них типичны и неизбежны, например, роль ребенка по отношению к родителям, роль гражданина в государстве, роль потребителя и т.д. Другие роли могут возникнуть по счастливой или несчастной случайности. Неизвестно, буду ли я вынужден однажды сыграть роль пациента, солдата или преуспевающего профессионала.

Для участников важно сознание того, что они играют различные роли, поскольку разные роли отражают разные модели поведения. Классический пример — подросток, который в школе смельчак и драчун, а дома робкий и боязливый. Очевидно, мы по-разному реагируем на социальные системы, в которых играем ту или иную роль, и действующие там правила игры.

В этом упражнении молодые люди могут осознать те важные роли, которые они играют в настоящий момент, понять, в каких социальных рамках они их играют, кто является их важнейшими партнерами по роли и какие правила игры существуют на каждом поле.

Продолжительность: около 100 минут. **Материалы:** для каждого участника лист бумаги для рисования и коробка восковых мелков.

Инструкция

Это упражнение даст нам еще один ответ на вопрос «Кто я?». Сегодня мы с вами рассмотрим некоторые из ролей, которые каждому приходится играть. Ролью мы можем назвать такое поведение, которое соответствует ожиданиям

группы или большой социальной системы от ее членов. Здесь, например, я играю роль руководителя группы, и это, вероятно, соответствует вашим ожиданиям. Я должен обеспечить вас возможностью заниматься, должен заботиться о том, чтобы группа не распалась, чтобы занятия были интересными, чтобы каждый из вас находился в безопасности и т.д. Вы же выступаете здесь в роли участников, и я ожидаю от вас отождествления себя с группой и ее целями, сотрудничества со мной, оказания поддержки друг другу для достижения общих целей, совместной работы и т. д.

С другой стороны, очевидно, что каждый из нас играет в жизни разные роли. Так, к примеру, я играю еще роль супруга, отца, налогоплательщика и т.д. Я хочу, чтобы мы сейчас провели «мозговой штурм» и записали все те роли, которые мы играем в настоящий момент...

Позаботьтесь, чтобы были упомянуты следующие базовые роли подростка: сын или дочь, брат или сестра, ученик, студент, друг, подруга, партнер, член группы, член общества, потребитель, спортсмен, гражданин государства. Чем большее количество ролей будет названо сверх этого, тем лучше. Не забывайте роль подростка как такового, то есть человека, от которого ждут, что однажды он примет роль взрослого, который сам зарабатывает себе на жизнь.

А теперь возьмите лист бумаги и запишите десять основных, наиболее значимых для вас ролей, которые вы сами играете в настоящее время... (5 минут)

Теперь отметьте крестиком в этом списке роль, которая приносит вам больше всего удовольствия, а также ту роль, которая доставляет вам больше всего хлопот... С этими двумя ролями вы и должны будете сейчас работать...

Возьмите два листа бумаги для рисования... Я хочу, чтобы сначала вы занялись приятной ролью. Сделайте набросок, на котором представьте себя и своих основных партнеров по этой роли. Решите сами, как изобразить себя и своих партнеров, например, при помощи схематичных человечков. Расположением фигурок вы можете объяснить, что происходит между вами. Кроме того, напишите, что ожидает от вас каждый из партнеров и на что вы готовы, а на что нет, что вы можете, а что нет. На это у вас есть 15 минут.

Кратко запишите эти указания.

А теперь подумайте, какие правила игры, общие для всех взаимодействующих фигур, действуют в этом поле. Если понять хотя бы одно правило игры то, вероятно, будет проще выявить и другие. Я могу привести вам в качестве примера некоторые компании, в которых работает правило «говорить о других только плохое». В семье может действовать правило «нельзя говорить, что отец и мать не выносят друг друга». В другой семье, вероятно, может быть принято правило «домашние работы делаются всеми вместе».

У вас есть 10 минут на это задание.

Теперь возьмите второй лист и используйте его для зарисовки неприятной роли.

Повторите соответствующие указания.

А теперь придумайте подходящий заголовок для каждого рисунка...

Соберитесь в группы по четверо и обсудите свои впечатления. Решите сами, что из ваших рисунков, заметок и мыслей вы хотите продемонстрировать остальным. У вас есть 30 минут.

Вернитесь в большой круг.

Подведение итогов

- Понравилось ли мне упражнение?
- Узнал ли я что-нибудь новое?
- Размышлял ли я когда-нибудь над своими различными ролями в настоящем и будущем?
- Что я могу делать, чтобы лучше справляться с разными ролями?
- Какие из обязательных ролей в настоящее время особенно трудно мне даются?
- Известны ли мне правила игры, сопряженные с этими ролями?
- Говорю ли я при необходимости о правилах игры с партнерами по роли?
- Как можно отличить деструктивные правила от конструктивных?
- Чего я не понял?
- В чем мне нужна поддержка?
- Как я сейчас себя чувствую?
- Что еще я хотел бы добавить?

Комментарий. Убедитесь, что подростки действительно поняли смысл следующих терминов: роль/ожидание от роли/поле роли/ правило игры. Вам могут помочь книги М. Сельвини-Палаццоли «Der entzauberte Magier» и «Парадокс и контрпарадокс», где особенно хорошо раскрывается ключевое для этой темы понятие «правила игры». Важно, чтобы некоторые трудные роли подробно обсуждались всей группой и чтобы участники поговорили о том, как следует себя вести, чтобы не стать жертвой деструктивных правил игры.

Упражнение «САМОМУЧИТЕЛИ» (Vopel)

Цели

Успешному решению проблем препятствуют и так называемые самоистязательные игры. Постоянно повторяясь и принимая стереотипные формы, они становятся своего рода обрядами. Суть такого поведения в том, что человек всегда ожидает неблагоприятного исхода событий и одновременно боится этого, в результате чего часто попадает в неприятную и даже мучительную ситуацию. Он старается не брать на себя ответственность, освобождая себя, таким образом, от необходимости отвечать за последствия собственных решений. Он так никогда и не узнает, продуктивно решение или нет на самом деле, поскольку любой результат воспринимается как подтверждающий изначальную негативную установку и никакое решение не устраивает.

В ходе этого упражнения участники смогут увидеть классические самоистязательные стратегии и, возможно, узнают в них свою собственную.

Продолжительность: 1 час 30 минут. Материалы: Рабочий листок «Самомучители».

Инструкция

Я хочу предложить вам выполнить упражнение, в котором речь пойдет о различных самоистязательных играх. Их цель заключается в том, чтобы в наших собственных глазах и в глазах окружающих людей мы выглядели так, будто нас преследуют неудачи.

Каждый, кого преследуют неудачи, нуждается в сочувствии и помощи окружающих. Но иногда, вместо того чтобы решать свои проблемы, мы спекулируем на них, обвиняя других в том, что они ничего для нас не делают или мало нам помогают.

Большинство из нас практикует такие игры неумышленно, поэтому надо знать некоторые их разновидности.

Рабочий листок

Я подготовил Рабочий листок, который вам надо внимательно прочитать и заполнить. На это вам дается 30 минут.

Теперь соберитесь в группы по четыре человека. Кратко обсудите, что вы думаете по поводу этой темы. Выясните, какие самоистязательные игры на сегодняшний день наиболее широко распространены среди подростков. Если вы знаете еще какие-то игры такого рода, опишите их.

Пусть каждая группа выберет себе по четыре игры, которые она сможет разыграть в ролях. Немного порепетируйте. При этом один человек из подгруппы должен оставаться наблюдателем, он не принимает участия в действии. Каждый из вас должен обязательно побывать в роли эксперта. Возвращайтесь в круг через час.

Участники разыгрывают перед всеми сценки, иллюстрирующие разные варианты самоистязательных игр.

Подведение итогов

- Понравилось ли мне это упражнение?
- Научился ли я чему-нибудь новому?
- Какие самоистязательные игры практикуются в моей семье?
- Понравились ли мне ролевые игры?
- Какие четыре из перечисленных самоистязательных игр наиболее распространены сегодня среди подростков?
- Что еще я хочу сказать?

Рабочий листок

Прочитайте ряд установок, с помощью которых мы утверждаем негативное представление и себе и о мире в целом и одновременно извлекаем из этого выгоду. Если мы следуем таким установкам, то нам не надо особенно напрягаться для того, чтобы решить свои проблемы самостоятельно. Мы объясняем это тем, что мы сами или другие люди неспособны, глупы или злы, и

выманиваем у других следующую реакцию: сострадание и поддержка. К самоистязательным играм относятся следующие:

1. *Фантазии о катастрофе*

Я представляю себе, что со мной может произойти любая беда, например, я потеряю работу, мой друг/моя подруга изменит мне, я заболею и т.д. В отличие от настоящей осторожности здесь не предпринимаются никакие предупредительные меры.

2. *Вновь непоправимая ошибка*

Я сожалею о том, что совершил, например: если бы я не придерживался такой точки зрения, лучше подготовился к экзамену, не дружил с этим человеком, не произносил этих слов и так далее. Мы жалуемся, но не стремимся к конкретным изменениям.

3. *С больной головы на здоровую*

Я упрекаю других. Я обвиняю их в том, что они грубы, недостаточно внимательны, деспотичны, неприветливы и т.п. Конструктивно объяснить проблему я не пытаюсь.

4. *Я маленький и уродливый*

Мы говорим о себе: я никому не нравлюсь, потому что я толстый, худой, некрасивый, глупый, молодой, старый и так далее. Я берусь судить о том, как другие ко мне относятся, нравлюсь я им или нет.

5. *Демонстрация собственной неспособности*

Я с постоянным чувством вины спрашиваю себя и других: ничего ли я не забыл? Ничего не пропустил? Что-то сделал не так? И т.п. Я судорожно избегаю того, чтобы показать свои способности.

6. *Сравнения с другими*

Я говорю: шеф больше ценит Фреда, чем меня. Мужчины находят Лизу более привлекательной, чем меня. Он удачливее меня и т.д. Эта распространенная форма основана на убеждении, что всегда нужно быть первым.

7. *Упреки*

Я говорю: если бы ты был более дружелюбным, мы бы лучше понимали друг друга и т.д. Я делаю других людей ответственными за свои трудности, и мне хочется что-то изменить в них, вместо того чтобы поработать над собой.

8. *Склонность видеть все в черных тонах*

Я говорю: для чего мне прилагать усилия? Если я и пройду собеседование, мне все равно не дадут эту работу и т.д. Я делаю глобальный вывод, что все мои усилия напрасны.

9. *Что скажут люди?*

Я говорю: что подумают мои знакомые, если я буду общаться с этим или тем человеком, если я займу такое-то место, если я обучусь такой-то профессии и т.д. Я делаюсь зависимым от предполагаемой негативной реакции окружающих.

10. *Сентиментальные воспоминания*

Я наслаждаюсь воспоминаниями о «старых добрых временах» и говорю: помнишь ли ты, чем мы занимались в школе, что делали, когда были детьми, и т.п. Я приукрашиваю прошлое и прощаю себе пассивность в настоящем.

11. Непризнанный гений

Я говорю: хоть я всего лишь молодой специалист, мне, тем не менее, нужно уделять особое внимание. Я намекаю на свои возможности, которые остаются невостребованными. Намек на мои возможности должен изменить существующий порядок вещей на работе, учебе и т.д.

Теперь, когда вы ознакомились с вариантами самоистязательных игр, отметьте, в какие из них иногда играете вы сами. Опишите три ситуации, в которых практикуется та или иная игра.

4. ДЕЯТЕЛЬНОСТНО-РЕГУЛЯТИВНЫЙ БЛОК

Деятельностно-регулятивный блок включает в себя 4 самостоятельных раздела тренинговых упражнений: упражнения на актуализацию чувства ответственности за свою жизнедеятельность; упражнения на осознание своих способностей и потенциальных возможностей; упражнения на координацию совместных действий; упражнения на развитие ассертивности. Эти упражнения фокусируют работу в 2 направлениях:

- формирование независимого поведения;
- формирование умения работать в команде.

Разделы деятельностно-регулятивного блока могут быть реализованы последовательно или каждый в отдельности (в зависимости от предварительной диагностики, а также целей и задач ведущего).

1. УПРАЖНЕНИЯ НА АКТУАЛИЗАЦИЮ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Упражнение «СУДЬБА И САМООПРЕДЕЛЕНИЕ» (Timmins)

Цели

С помощью этого упражнения участники смогут ответить на вопрос, в какой мере они способны влиять на свое личное и профессиональное будущее и контролировать его. Кроме того, они смогут понять, что можно сделать для того, чтобы усилить свое влияние.

Продолжительность: 1 час 10 минут. **Материалы:** бумага и карандаш.

Инструкция

В этом упражнении речь пойдет о том, в какой мере каждый из нас может влиять на свое будущее. Следует признать, что никто не может точно предвидеть будущее. Оно всегда несет неожиданности и события, о которых мы не подозреваем, не знаем, когда они произойдут, как и на чем отразятся. Причина этого проста, она заключается в том, что системы, в которых взаимодействуют живые существа, ведут себя стихийно. Из этого факта люди делают разные выводы. Часть из них говорит: «Я не могу влиять на будущее. И

на свой жизненный путь я мало влияю. Я выжидаю. Я остаюсь пассивным, умываю руки».

Люди же, которые не могут смириться с ненадежностью будущего, занимают противоположную позицию: они питают иллюзии, что с помощью своих действий могут контролировать свое будущее. Они планируют абсолютно все и постоянно обеспокоены тем, чтобы контролировать каждый свой шаг.

Между двумя этими крайностями есть множество других позиций. Подумайте, в какой мере вы можете влиять на свой жизненный путь и контролировать его.

Возьмите лист бумаги и напишите сверху свое имя. Теперь оцените в процентах, в каком объеме, по-вашему, вы можете сами определять свой жизненный путь (% самоопределения), а в каком объеме события вашей жизни неподконтрольны вам (% участия судьбы). На это у вас есть 2 минуты.

Составьте, пожалуйста, список событий, последствий которых вы боитесь. У вас есть 10 минут.

Теперь спросите сами себя, а как вы относитесь к возможности влиять на развитие событий? Может быть, вы просто не видите такой возможности, и это служит вам оправданием подавленности, пассивности и «жизни-сегодняшним-днем». Делаете ли вы что-либо для того, чтобы обстоятельства менялись или чтобы последствия событий были не столь ощутимы? Опишите в нескольких предложениях, что именно вы делаете. (10 минут)

Теперь задумайтесь о своем личном и профессиональном будущем и спросите себя, что вы можете сделать для того, чтобы усилить свое влияние на собственную жизнь. Выделите три возможности, с помощью которых вы сможете крепче держать в руках свое будущее. У вас есть еще 10 минут.

А теперь по очереди скажите о том, как вы распределили проценты.

Разделитесь на три группы: в первой будут те участники, у которых самые высокие процентные показатели самоопределения и контроля. Во второй — те, у кого самые низкие. В третьей группе будут участники со средними показателями.

Обсудите в вашей подгруппе, что привело вас к такой оценке. Что вы думаете о тех, кто оказался в других подгруппах? Обменяйтесь впечатлениями. На это вам дается 30 минут.

Теперь возвращайтесь в круг, чтобы мы смогли обсудить это упражнение.

Подведение итогов

- Понравилось ли мне упражнение?
- На каком месте я оказался после подсчета процентов?
- Чувствовал ли я когда-нибудь досаду?
- Какого мнения насчет судьбы придерживаются в моей семье?
- Есть ли у меня некий образец, который придает мне мужество жить дальше, несмотря на то, что существуют обстоятельства, на которые я не могу влиять?
- Насколько смелым я сам себя считаю?

Упражнение «ОТВЕТСТВЕННОСТЬ» (Vopel)

Цели

Это упражнение поможет участникам осознать, за что в своей жизни они несут ответственность.

Продолжительность: 40 минут. **Материалы:** бумага и карандаш.

Инструкция

Мне бы хотелось предложить вам упражнение, которое позволит каждому из вас подумать о своей ответственности.

Выберите себе партнера, с которым вы хотите познакомиться поближе...

Расположитесь в комнате, определите, кто из вас младший, а кто — старший, и встаньте друг напротив друга.

Младший должен постоянно отвечать на один и тот же вопрос, который ему задает старший, а именно: «За что ты несешь ответственность в своей жизни?»

Старший не должен задавать других вопросов и комментировать ответы партнера. Оставляйте время для ответа на вопрос и обращайтесь внимание на ваши чувства и мысли. Убедитесь в том, что партнер вас внимательно слушает.

Спрашивающему следует говорить «спасибо» после каждого ответа, а затем вновь повторять спокойным голосом: «За что ты несешь ответственность в своей жизни?», отмечая про себя наиболее важное слово в ответе партнера.

Через 10 минут остановитесь и поменяйтесь ролями.

Повторите соответствующие указания.

Затем поделитесь друг с другом вашими впечатлениями и обсудите их. Удалось ли вам определить зоны своей ответственности? За что вы отвечаете с большим удовольствием, а за что — с меньшим? Когда вы были наиболее внимательны? Что вы чувствуете в данный момент? У вас есть 20 минут для обсуждения.

Теперь возвращайтесь в круг, чтобы мы вместе смогли обсудить это упражнение.

Подведение итогов

- Понравилось ли мне это упражнение?
- Как родители повлияли на мою ответственность?
- Хочу ли я взять на себя большую ответственность? Что пугает меня?
- Что я еще хочу сказать?

Упражнение «ВЕСЫ СПРАВЕДЛИВОСТИ» (Vopel)

Цели

Иногда возникают ситуации, в которых один или несколько участников, а порой даже все чувствуют, что с ними обращаются несправедливо. Это

ощущение может возникать как внутри группового взаимодействия, так и в отношениях с людьми за пределами группы.

Как правило, «обиженный» участник говорит себе: «Со мной поступили неправильно. Такой-то человек виноват передо мной». Значительно реже может возникнуть противоположная оценка: «Моя совесть нечиста, и я виноват перед другим человеком».

В то время как дети часто говорят вслух о том, что им кажется несправедливым, взрослые, к сожалению, слишком легко отказываются от своего права обсудить эту важную тему. Последствия этого часто оказываются серьезными. Группа, в которой участники и ведущий нечувствительны к справедливости в отношениях, не может быть привлекательной, и ее стабильность находится под вопросом.

Предлагаемое упражнение может помочь участникам удовлетворить их потребность в справедливом отношении к себе и найти баланс между своими и чужими обязанностями.

Время: примерно 50 минут без обсуждения.

Материал: для каждого участника — плакатный лист и коробочка с мелками.

Инструкция

Я хочу дать каждому из вас возможность поразмыслить над тем, насколько вы выполняете свои обязательства перед другими людьми и насколько остальные выполняют свои обязательства по отношению к вам.

Ответьте на вопрос: чувствую ли я справедливое к себе отношение и насколько справедливо сам обращаюсь с другими?

Сконцентрируйтесь на важных для вас отношениях в группе или вне ее. Уточните для себя, что вы имеете в виду, когда размышляете о справедливости в отношениях — что вы дали или не дали другим, что получили или не получили от них.

После этого нарисуйте весы. На каждой чаше вы можете нарисовать в символической форме значимые для вас дары или успехи и с помощью положения весов покажите, как вы оцениваете баланс справедливости в вашей жизни. Если потребуется, вы можете дать краткие комментарии. У вас есть 30 минут...

(После этого позовите участников в большой круг. Они могут представить свои рисунки и объяснить, что на них изображено. Пусть обсуждение будет как можно более субъективным, чтобы каждый участник смог раскрыть собственное видение обсуждаемой проблемы.)

Обсуждение

- Сложилось ли у меня впечатление, что мою точку зрения поняли?
- Как я себя сейчас чувствую?
- Что еще я хотел бы сказать?

2. УПРАЖНЕНИЯ НА ОСОЗНАНИЕ СВОИХ СПОСОБНОСТЕЙ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Упражнение «МОЯ ОБУЧАЕМОСТЬ» (Hawley/Simon/Britton)

Цели

В этом упражнении участники могут сосредоточиться на своей способности к обучению. Вспомнив свои успехи и просто радостные события, связанные с учебой, они смогут определить, какие факторы играют для них особую роль в обучении. Это даст им возможность понять, какие условия саморазвития оптимальны для каждого из них.

Продолжительность: около 75 минут.

Материалы: Рабочий листок «Моя обучаемость», листы бумаги А 4.

Инструкция

Сегодня я хочу помочь вам исследовать очень важную способность — способность к обучению, или обучаемость.

Вы наверняка слышали о живом обучении или об учебе длиной в жизнь. В одном из упражнений мы уже обсуждали, насколько важно, чтобы учеба доставляла удовольствие и была разнообразной. Помимо этого, мы исходим из того, что в условиях развивающейся цивилизации приходится готовиться к решению непрерывно возникающих трудностей и постоянно учиться. Проблемы, уже имеющиеся на Земле к настоящему моменту, такие как нехватка пищи и энергии, только подтверждают верность этой точки зрения.

С другой стороны, с субъективной точки зрения духовно и физически бодрыми в пожилом возрасте остаются, прежде всего, люди, которые были достаточно любознательны в течение всей жизни и умели учиться.

Чтобы прожить свою жизнь подобным образом, я должен знать важнейшие условия, которые делают обучение приятным и действенным. Я подготовил Рабочий листок — бланк, который вам нужно заполнить за следующие 45 минут.

Разбейтесь на группы по четыре человека и обменяйтесь мнениями о том, какая модель обучения идеальна для вас лично и где вы, по вашему мнению, можете найти идеальные условия для ее реализации. У вас есть на обсуждение 30 минут.

Возвращайтесь в большой круг, чтобы мы вместе подвели итоги.

Подведение итогов

- Понравилось ли мне упражнение?
- Узнал ли я что-то новое о себе?
- Соответствует ли мое нынешнее обучение идеальной для меня модели?
- Достаточно ли я доверяю себе, чтобы самому определить подходящие для меня условия обучения?
- Что бы я хотел добавить?

Рабочий листок

Моя обучаемость.

Эта анкета должна помочь тебе определить свой индивидуальный стиль обучения. Вспомни восемь случаев из своей учебной жизни, которые были для тебя самыми приятными, позволили получить удовольствие от учебы. Что ты смог изучить в каждом случае? Образовательный опыт может относиться к самым разным областям твоей жизни, к любому ее периоду.

Коротко опиши на листе бумаги, чему ты научился в каждом случае, и что доставило тебе удовольствие.

Я приобрел новую информацию и знания.....

Я изучил концепцию, понял причинно-следственные связи...

Я приобрел новую способность...

Мое тело было в движении...

Я был один...

Я был в обществе других...

Был кто-то, кто помог мне в учебе...

Я приобрел власть над вещами...

После этого заполни следующую таблицу. Вспомни еще раз свои учебные ситуации и напротив каждого высказывания, которое характеризует твой конкретный опыт, поставь крестик в колонке с соответствующим номером.

Теперь подсчитайте, сколько раз ты отметил каждое высказывание, и запиши результат в столбце «Итого».

В нескольких предложениях опишите условия, которые сопутствовали приятным и важным для Вас учебным ситуациям.

А теперь напишите, какие условия Вам нужны для того, чтобы учиться в будущем. Перечислите места работы, учебные ситуации, другие сферы жизни, в которых могли бы сложиться оптимальные условия для вашего саморазвития.

	1	2	3	4	5	6	7	8	Итого
Я приобрел власть над людьми									
Я научился владеть собой									
Я пошел на риск									
Я знал с самого начал, что хотел выучить									
Была важна моя выносливость									
Для меня имела основное значение оценка окружающих									
Я доказал себе самому свою способность учиться									
Я произвел впечатление на других									
Я получил материальное вознаграждение									

Упражнение «ХОЧУ – МОГУ – НАДО»

Описание упражнения.

Участники строят коллажи, на которых представлены собственные желания, возможности и потребности. Это отражает структуру личности по Э. Берну: «Ребенок (желания) – Взрослый (возможности) – Родитель (долженствование)». Обычно ведущий сначала рисует эту схему личности и кратко комментирует ее, а потом предлагает участникам выполнить коллажи, придерживаясь либо традиционной схемы (три круга один под другим: в нижнем желания, в среднем возможности, в верхнем обязательства), либо в свободной форме.

Более простой вариант остановиться на работе с одной из этих составляющих, например выполнить коллаж на тему «Моя мечта». Задание выполняется на листах формата А3, время 30-40 мин. Потом проводится презентация работ в виде экскурсии, на которой авторы поочередно выступают в роли экскурсоводов, представляя свои коллажи.

Психологический смысл упражнения.

Упражнение способствует более полному осознанию своих желаний и возможностей, постановке личностных и профессиональных целей, повышению самооценки.

Обсуждение.

Какие выводы каждый участник сделал лично для себя при выполнении этого упражнения, что нового узнал о себе, своих желаниях и возможностях?

Упражнение «АУКЦИОН» (Vopel)

Цели

Это упражнение может помочь участникам осознать свое профессиональное будущее, научиться соотносить свою профессиональную деятельность с развитыми у них к настоящему времени способностями.

Материалы: бумага и карандаш. Кроме того, необходимо подготовить для аукциона карточки форматом А 6, на каждой из которых должно быть написано по одному из следующих качеств:

решимость
педантичность
добросовестность
умение выразить свой гнев
внутреннее спокойствие
открытость
готовность развиваться
умение концентрироваться
мужество
готовность рисковать
тяга к приключениям
умение отдыхать
способность выразить любовь
доверие к себе
любопытство
дипломатичность
рациональность
эмоциональная стабильность
умение выразить грусть
умение сочувствовать
экспрессивность
твердость
гибкость
широта натуры
умение выразить радость
сила убеждения
жизнестойкость
честность
неподкупность

инициативность
предприимчивость
лояльность
интеллектуальная открытость
оптимизм любовь к порядку терпение и
настойчивость
способность переносить нагрузки
вежливость пунктуальность надежность
готовность помочь
способность признавать свои ошибки
критичность
изобретательность и фантазия
самообладание
самоуважение
чувство такта
спонтанность
толерантность
способность подчиняться
способность наслаждаться
ответственность
справедливость
способность уважать свои и чужие
ценности
принятие своего тела
сила воли
юмор
открытость
чувствительность
энергичность

Инструкция

Я хочу предложить вам принять участие в упражнении, где речь пойдет о сильных сторонах и способностях, которые есть у вас и у окружающих. Имеется в виду то, как вы себя позиционируете, как вы действуете, общаясь с окружающими и с самим собой. Подумайте о разнообразии возможных качеств, от педантичности до гибкости, от способности к самореализации до умения учесть чужое мнение и т.д. К этому перечню качеств относятся и ваши установки, и система ценностей, и сильные стороны личности.

Сегодня мы проведем интереснейший аукцион, где у вас будет возможность выбрать себе что-нибудь из огромного разнообразия личностных качеств. На аукцион вы попадете достаточно подготовленными, потому что для начала должны будете подумать о том, какие черты характера вам присущи, насколько они важны для вас и как вы применяете их на практике. Кроме того, можете подумать о том, какие качества вам хотелось бы развить в себе или приобрести. Отметьте все, что приходит вам в голову, на листе бумаги в любой последовательности. У вас есть на это 10 минут.

Заканчиваем подготовку. Обратите внимание на то, что при проведении аукциона действуют определенные правила. У меня есть стопка карточек, на каждой написано название какого-то качества. Вы должны постараться из всех представленных качеств купить все те, которые вы хотите приобрести. Каждое

свойство будет выставляться на аукцион лишь один раз. Чтобы у всех были равные стартовые условия, в распоряжении каждого будет 100 условных единиц, которыми он сможет расплачиваться за покупки. Вы должны сами решить, какую сумму готовы выделить на покупку того или иного качества. Когда вы покупаете карточку, отметьте на ней, какую сумму отдаете за нее. Так вам легче будет контролировать имеющиеся в вашем распоряжении «деньги». Аукцион заканчивается в тех случаях, когда ни у кого не остается «денег», когда проданы все качества или когда никто больше не интересуется выставленными на аукцион качествами.

Всем ли понятны правила?

Вы играете роль ведущего аукциона и можете придать ему реалистичности, давая, как в настоящем аукционе, короткие комментарии и оценки отдельным свойствам. Вы назначаете цену каждому свойству и даете участникам группы возможность поднять цену. Вы можете также определенным образом комментировать поведение группы во время аукциона, что особенно уместно в тех случаях, когда на отдельное свойство возникает очень большой спрос и цена его взлетает настолько, что один участник сможет купить только одно качество.

Положите приобретенные карточки на пол перед собой и задайте себе следующие вопросы: «Довольны ли вы тем, как использовали свои средства? Приобрели ли вы подходящие и нужные вам качества? Какой набор качеств вы приобрели? Как эти качества соотносятся друг с другом? Соответствует ли цена приобретенных вами качеств их важности, или вы переплатили?»

Сделайте короткие пометки о том, что вы о себе узнали. На это у вас есть 5 минут.

Теперь я хочу, чтобы каждый по кругу сообщил, какие качества приобрел и сколько заплатил за каждое. Затем желающие могут рассказать, что они думают по поводу упражнения.

Подведение итогов

- Понравилось ли мне упражнение?
- Вел ли я себя во время него так же, как я веду себя в обычной жизни?
- Применил ли я во время аукциона те качества, которые я приобрел на нем?
- Какой вывод я могу сделать по итогам аукциона?
- Были ли передо мной люди, с которых я брал пример? Были ли наставники? Насколько самостоятельно проходило мое становление?
- Что я думаю о поведении других участников во время аукциона?
- Увидел ли я кого-нибудь во время аукциона в новом свете?
- Какой список качеств я составил во время подготовки к аукциону?
- Смог ли я приобрести на этом аукционе качества из этого списка?
- Позволяет ли сопоставление моего списка с приобретенными на аукционе качествами сделать выводы о том, какие профессиональные цели мне подходят?
- Как я чувствую себя сейчас?

Комментарий. Это увлекательное упражнение доставит участникам удовольствие, и в то же время его результаты дают хороший повод для размышлений. Вы можете составить список навыков самоорганизации и предложить участникам вспомнить шесть своих самых значительных успехов за последние годы и подумать, какие именно качества характера и действия привели их к результатам, которые доставляют им наибольшее удовольствие.

3. УПРАЖНЕНИЯ НА КООРДИНАЦИЮ СОВМЕСТНЫХ ДЕЙСТВИЙ

Упражнение «ПОДНОС» (Грецов)

Описание упражнения.

Для выполнения этого упражнения понадобится поднос, к каждому из углов которого привязана веревка длиной 2 м (в случае отсутствия подноса его можно изготовить из плотного картона). Каждый из четырех участников берет конец своей веревки; они расходятся так, чтобы поднос поднялся примерно на уровень пояса, и практикуются переносить его таким образом. После небольшой пробной переноски пустого подноса на него ставится пластиковый стакан, в который наливают немножко воды. Задача участников — нести поднос за веревки таким образом, чтобы не разлить воду. Можно усложнить траекторию движения (например, дать задание обнести «змейкой» несколько стульев) и провести между подгруппами соревнование на скорость преодоления заданного маршрута.

Психологический смысл упражнения.

Упражнение обучает участников координировать совместные действия при командном решении творческой задачи.

Обсуждение.

Какие эмоции возникали в процессе работы, с чем они связаны? Каким жизненным ситуациям можно уподобить это упражнение?

Упражнение «ВЛАСТЕЛИНЫ КОЛЬЦА»

Описание упражнения.

Для выполнения этого упражнения понадобится кольцо диаметром 7-15 см (можно взять, например, моток неширокого скотча), к которому привязаны на равном расстоянии друг от друга три нитки длиной 1,5-2 м каждая (см. рисунок ниже). Три участника становятся по кругу на расстоянии примерно 1,5 м друг от друга, и каждый из них берет в руки по одной нитке. Их задача: действуя синхронно, опустить кольцо точно на мишень — например, лежащую на полу монетку. Упражнение выполняется в нескольких вариантах.

1. Участники стоят с открытыми глазами и могут переговариваться между собой (самый простой, «разминочный» вариант).

2. Глаза участников открыты, но переговариваться они не могут.

3. Участники закрывают глаза. За спиной каждого из них встает еще по одному человеку, которые смотрят на происходящее и подсказывают каждый своему подопечному, как двигать нитку, чтобы кольцо опустилось в нужном месте.

4. Так же, как вариант 3, но переговариваться нельзя. Вместо этого участники, глаза которых открыты, кладут руку на плечо тех, кто держит нитку с закрытыми глазами, и управляют ими с помощью движений своей руки.

Психологический смысл упражнения.

Обучение координации совместных действий, поиску способов коллективного решения необычной проблемы, а также обмену информацией при ограниченности средств для этого.

Обсуждение.

Сначала участники обмениваются впечатлениями по поводу упражнения, потом их просят поделиться своими мнениями о том, какие психологические качества важнее всего для успешного выполнения этого упражнения и каким реальным жизненным ситуациям его можно уподобить.

4. УПРАЖНЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ АССЕРТИВНОСТИ

Упражнение «ХОЛОДНЫЙ СУП»

Это упражнение является проверкой понимания участниками термина «ассертивность». Его следует проводить после лекционной части, в которой необходимо объяснить значение и применение терминов «уверенный (ассертивный)», «пассивный», «агрессивный» и «манипулятивный».

Цели: К концу этого упражнения участники:

– Получат возможность составить определение одного из четырех терминов, перечисленных выше.

– Рассмотрят, как выбранные слова и интонации в различных ситуациях могут изменить интерпретацию воспринимаемой информации.

Лучше поймут, что такое уверенное, пассивное, агрессивное и манипулятивное поведение.

Ресурсы: Около четырех метров веревки или шнура, шестнадцать шестых почтовых открыток, копия «Материалов тренера», флип-чарт 1 разноцветные маркеры.

Время: 1 час.

Метод:

Расположите сиденья участников в виде подковы, так чтобы между ее концами находился флип-чарт. На полу треугольником растяните шнур,

разместив по его углам и на середине одной из сторон карточки со словами «манипулятивный», «пассивный», «уверенный» и «агрессивный».

Основание построенного треугольника представляет собой континуум, направленный от пассивного поведения — к агрессивному; уверенное поведение занимает на нем промежуточную позицию. Линии от пассивного и агрессивного поведения к манипулятивному также являются континуумами.

Инструкция. Представьте себе такую ситуацию. Вас попросили обсудить деловое предложение с важным клиентом, и вы пригласили его в дорогой ресторан. И ваш клиент, и вы заказали себе первое блюдо. Когда подали суп, он оказался холодным. Клиента пригласили вы, значит, вы являетесь хозяином и чувствуете, что должны что-то предпринять.

Затем каждый участник получает карточку, на которой написана возможная реакция на создавшееся положение. Некоторые из них кажутся рациональными. Другие, очевидно, являются экстремальными вариантами. Большинство ответов при обсуждении будут сравниваться с уверенным поведением.

Участникам предлагается разместить доставшиеся им карточки в пространстве треугольника и обосновать свое решение. Группа может задавать вопросы каждому участнику и обсуждать его выбор. Если участник хочет, он может передвинуть карточку на другое место.

Это продолжается до тех пор, пока каждая карточка не находит своего места на созданном континууме.

При необходимости тренер задает участникам вопросы по поводу их выбора; постоянно побуждает участников участвовать в обсуждении.

Возможные вопросы:

Вариант 1. Существуют рецепты холодных супов. В данном ответе присутствует саркастический намек, а сарказм всегда скрывает под собой агрессию, и это необходимо отразить, выбирая место для карточки. Если эта фраза сказана в шутку, то что это меняет? Можно ли считать этот ответ манипулятивным? Может ли он быть прелюдией к дальнейшей дискуссии?

Вариант 2. Каким будет ответ официанта, если пищу просто отодвинуть в сторону? Чего вы добьетесь, если он просто заберет тарелки? Что вы ответите, если официант спросит, что было не так с поданным блюдом?

Вариант 3. Имеете ли вы право уйти, не заплатив? Чего вы достигнете таким поступком? Имеет ли он манипулятивный оттенок?

Вариант 4. Как вы думаете, какое впечатление вы производите на клиента? На других посетителей? На официанта? Чего можно достигнуть этим замечанием? Справедливо ли будет создать негативное впечатление об этом заведении у посетителей, пришедших сюда впервые, не дав ресторану шанса исправить сложившееся положение?

Вариант 5. Может ли это предложение выглядеть как агрессия? Может быть, стоит вначале дать официанту шанс исправиться? Как вы думаете, что ответит официант? Почему такое поведение является манипулятивным? Если

использовать слово «пожалуйста», будет ли эта фраза выглядеть менее агрессивной?

Вариант 6. Могут ли возникнуть такие условия, в которых этот ответ не будет ответом уверенного человека? Это совершенно разумная просьба, особенно если у вас нет времени, чтобы подождать, пока вам заменят блюдо.

Вариант 7. Какое влияние такие слова окажут на официанта и на клиента? Чего вы достигнете?

Вариант 8. Можно ли рассматривать эти слова иначе, чем сарказм?

Вариант 9. Будет ли это иметь хоть какой-то успех? Кто хочет поделиться своими впечатлениями по этому поводу?

Вариант 10. Может ли кто-нибудь признать такой способ решения проблемы неудачным? При условии, что эти слова сказаны соответствующим тоном, согласитесь ли вы, что это ответ уверенного человека?

Вариант 11. Какое сообщение вы посылаете клиенту?

Вариант 12. Чего вы достигнете этими комментариями? Существуют ли ситуации, когда манипулятивное поведение может выглядеть как пассивное?

Обсуждение.

– Ознакомившись с различными способами ответа на заданную вам сложную ситуацию, что вы предпримете сейчас, если попадете в подобное положение?

– Будет ли ваше поведение честным и уверенным, если вы дадите вашему оппоненту — в данном случае официанту — шанс исправить положение, создавшееся по его вине?

– Бывают ли случаи, когда необходимо обеспечить обратную связь менеджеру или владельцу учреждения? Как бы вы это сделали?

– Можете ли вы привести примеры из собственной жизни, когда можно было бы использовать такой тип уверенного поведения?

Завершить упражнение, упомянув его цели. Теперь участники должны более четко понимать, что представляет собой каждый из четырех видов поведения, и осознавать, что каждый из них имеет множество вариаций. Различные ситуации, отношения, нюансы и т. п. влияют на наши взаимоотношения с окружающей средой.

Материалы тренера

4 карточки: «ПАССИВНЫЙ», «УВЕРЕННЫЙ», «АГРЕССИВНЫЙ» и «МАНИПУЛЯТИВНЫЙ».

На других карточках фразы — возможные реакции в описанной выше ситуации:

1. Спросите официанта: «Этот суп подается холодным?».
2. Отставьте тарелку в сторону.
3. Встанете и покинете заведение.
4. Громко, так, чтобы это услышали и официант, и другие посетители, произнесете: «Это последний раз, когда я сюда кого-нибудь привожу!»
5. Скажете официанту: «Я бы хотел поговорить с менеджером».

6. Скажете официанту, что вы бы хотели вычесть стоимость супа из счета.

7. Скажете официанту: «Этот суп отвратителен. Унесите его и немедленно подайте нам что-нибудь более съедобное».

8. Спросите официанта: «Милейший, а что случилось с вашей электроплитой?»

9. Сделаете вид, что все в порядке, и будете есть суп.

10. Скажете официанту: «Этот суп холодный. Пожалуйста, замените его».

11. Спросите у вашего клиента, не желает ли он пожаловаться.

12. Когда официант придет убирать тарелки, скажете: «Извините меня, но я боюсь, что мы не смогли закончить суп. На вкус он довольно неплох, но он был не очень теплым — совершенно холодным, я имею в виду!»

Упражнение «ЧТО ЕСЛИ... ?»

Это упражнение обычно проводится в начале программы. Вниманию участников предлагается несколько ситуаций, возможных в реальной жизни, затем задается вопрос, как бы они поступили, если бы... Очевидно, не всякий затруднительный случай можно воспроизвести, но в ходе обсуждения участники смогут лучше понять, в каких ситуациях они склонны вести себя неуверенно и в чем им необходима тренировка и поддержка.

Цели: К концу этого упражнения участники:

Обсудят круг ситуаций, навыки уверенного поведения в которых им необходимо тренировать.

Ресурсы: Копия листа «Материалы к упражнению» для каждого участника.

Время: От 45 минут до 1 часа.

Метод:

Инструкция. Тренинг уверенности требует честности в отношении собственной личности. Вы должны оценивать себя адекватно: осознавать и признавать свои положительные качества, принимать каждый аспект вашей личности, ничего не приукрашивая.

На начальных этапах тренинга участникам часто бывает сложно определить те области жизни, в которых они ведут себя не так уверенно, как могли бы, или те сферы, которые вызывают у них чрезмерное волнение. Это упражнение призвано помочь вам обсудить такие сферы.

Сейчас каждый участник получит листок «Материалов к упражнению», на котором написан перечень из пятидесяти вопросов, построенных по принципу «Что вы делаете, если...». Вам отводится 5 минут, чтобы прочитать список. Работая в парах (или в малых группах — на усмотрение тренера), участники используют эти вопросы в дискуссии о своем личном опыте — о ситуациях, в которых они вели себя уверенно или неуверенно. Объясните им возможность того, что некоторые из них не сталкивались с ситуациями,

приведенными в «Материалах»; в таком случае им стоит попытаться вспомнить похожие ситуации из своего жизненного опыта

Обсуждение. Попросите участников поделиться общими замечаниями и наблюдениями и подробно рассказать о них. Проводя это упражнение, не следует слишком строго придерживаться инструкции; оно должно лишь помогать дискуссии, проводящейся в парах или малых группах. Отметьте следующее: если кому-либо не нравится какой-то вопрос, он не обязан обсуждать его. Участники вправе сообщать друг другу только то, что они сами хотят сообщить о себе. Сделайте выводы по данному упражнению, объясните, что оно проводилось для того, чтобы участники рассмотрели различные аспекты своей жизни, над которыми можно будет поработать на тренинге. Предложите участникам сохранить листок с материалами и в свободное время подумать о тех вопросах, которые остались без обсуждения.

Материалы тренера:

На работе

Что вы сделаете, если...

1. Ваш начальник вводит в работу новую систему, которая, по вашему мнению, может привести к беспорядкам в деятельности?
2. Ваш начальник находит ошибку в вашей работе и делает вам выговор на глазах у ваших коллег?
3. Ваш начальник несправедливо вас критикует (при личной беседе)?
4. Один из членов вашей команды постоянно опаздывает на службу?
5. Во время корпоративного празднования Рождества с вами по-дружески заговаривает один из представителей высшего руководства компании?
6. В рабочее время два ваших подчиненных проводят слишком много времени, беседуя о своих личных делах?
7. Ваш начальник хочет, чтобы вы приняли на себя ответственность, не соответствующую вашему статусу, или обязанности, за которые вам не платят?
8. Вы знаете, что отлично выполняете свою работу, – может быть, даже лучше, чем большинство сотрудников вашего отдела, – но ваш работодатель излишне критичен по отношению к вам?
9. Ваш начальник, без вашего ведома, делает вашему подчиненному замечание за работу «спустя рукава»?
10. Вы чувствуете, что ваш начальник располагает информацией, которая необходима вам для эффективного управления вашим отделом?
11. Вы пригласили на обед группу клиентов, а официант, игнорируя вас, обращается к одному из них как к организатору мероприятия?
12. Вас попросили выполнить дополнительную работу, хотя вы и так работаете с полной нагрузкой?
13. Покупатель или клиент грубо и оскорбительно разговаривает с вами по телефону?
14. Покупатель или клиент грубо и оскорбительно разговаривает с одним из ваших подчиненных?

15. Покупатель или клиент делает расистское замечание или замечание сексуального характера, которые вы находите обидным и оскорбительным?

Дома

Что вы сделаете, если...

1. Ваш партнер упорствует в привычке, которая вас раздражает?
2. Ваш партнер отказывается обсуждать проблему и вместо этого становится молчаливым и угрюмым?
3. Ваш партнер не может обсуждать проблему, не начиная при этом сердиться, занимать оборонительную позицию или проявлять агрессивность?
4. Отпуск вы всегда проводите с вашим партнером или семьей, но в этом году вы хотите поехать отдохнуть в одиночку или с другом?
5. Ваш партнер хотел бы провести отпуск на морском побережье, лежа на пляже, а вы предпочитаете посетить места, знаменитые своей историей и культурой?
6. Ваш партнер принимает приглашение, выражая свое согласие за вас, в то время как вы предпочли бы отказаться от него?
7. Вы хотите приобрести новое хобби, которое потребует значительных финансовых затрат?
8. Вы хотите приобрести новое хобби, которое потребует от вас длительного или частого отсутствия дома?
9. Выяснив мнение вашего партнера, вы не соглашаетесь с его советом?
10. Ваши дети недостаточно помогают вам по дому?
11. Вы чувствуете, что в ваших отношениях вам необходимо больше интимности (или, наоборот, больше свободы)?
12. Ваш партнер чувствует, что вам необходимо больше интимности (или больше свободы) в ваших отношениях?
13. Один из ваших родителей критикует вас за то, как вы устраиваете свои отношения с вашим партнером (или за то, как вы воспитываете ваших детей)?
14. Ваш партнер хочет пригласить в гости своих друзей, но у вас с ними ничего общего и на самом деле вы их не очень любите?
15. Ваш партнер находится в игривом настроении, а вы в данный момент его не поддерживаете?

В общих ситуациях

Что вы сделаете, если...

1. Вы купили свитер. После одной стирки он полинял и уменьшился до одной трети от своего первоначального размера.
2. Ваш коллега упорствует, задавая вам вопросы личного характера, а вы не желаете распространяться на эту тему.
3. Вы собрались пообедать в ресторане. Мужчина за соседним столиком, только что заказавший кофе, закуривает сигару.
4. В местном супермаркете вы встретили «сельского чудака», который собирается рассказать вам о своем последнем хобби — таксидермии.

5. Вы смотрите на список людей, которым вы должны сделать подарки на Рождество, и понимаете, что половину из них на самом деле вы не любите! Покупка подарков стала традицией, требующей больших затрат.

6. Вы загораете на пляже, и вдруг тишину нарушает компания молодых людей, пришедших с портативной стереосистемой.

7. Кто-то втискивается в очередь прямо перед вами.

8. В ресторане вам принесли слишком большой счет.

9. Доктор говорит вам, что у вас хронический «конеразговирин» и вам необходимо принимать по четыре капсулы «Мерзогадолгина» ежедневно.

10. Вы приходите к юристу на консультацию по составлению завещания, и после вступительных слов (которые вы кое-как понимаете) он переходит на профессиональный юридический жаргон (который для вас непонятен совершенно)?

11. Ваш друг делает заявление, которое вы находите абсолютно неразумным.

12. В магазине продавец энергично и суетливо ищет одежду, которая будет вам впору, предлагает разные варианты, ни один из которых вам не подходит.

13. Некто звонит вам по телефону, как только вы сели за стол, чтобы пообедать.

14. Вас сердит или разочаровывает то, как с вами обращается ваш друг.

15. Кто-то поступает жестоко или оскорбительно по отношению к человеку, которого вы любите и уважаете.

16. Вы разговариваете с группой друзей, и один из них высказывает вам (или про вас) замечание, которое, по вашему мнению, унижает вас.

17. Ваш друг постоянно использует вас как «подушку», в которую можно поплакаться.

18. Друг просит вас одолжить ему немного денег.

19. Вам необходимо попросить друга о возврате долга.

20. Блюститель порядка излишне официально и покровительственно разговаривает с вами.

Упражнение «ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ»

При столкновении с трудностями наши чувства и переживания часто не позволяют принимать к рассмотрению чувства другого человека. Полезно уметь взглянуть на проблему с точки зрения других участников взаимодействия.

Цели: К концу этого упражнения участники:

- Станут лучше понимать, почему раньше у них происходили досадные недоразумения при взаимодействии с другими людьми.
- Определят свои собственные потребности, ожидания и чувства в ситуациях общения.
- Обсудят точку зрения другого участника взаимодействия.

- Помогут увидеть его проблемную ситуацию с точки зрения стороннего наблюдателя.

Ресурсы: Копия «Материалов к упражнению» для каждого участника; ручки или карандаши.

Время: 1,5 часа.

Метод:

Инструкция. Это упражнение дает каждому проходящему тренинг уверенности возможность проанализировать ситуацию, которая вызывала или вызывает трудности, в которой он хотел бы вести себя более уверенно, или проблему, которая, возникая, приводит к сложностям до тех пор, пока не она разрешается при помощи уверенного стиля поведения. Это одна из стадий подготовки к встрече с реальной жизнью. Опишите сложную ситуацию и заполните часть «А» в «Материалах к упражнению». Время перехода от одного этапа упражнения к другому будет регламентироваться специальным сигналом. У Вас есть 10 минут для обсуждения каждой ситуации и детального анализа так, чтобы собеседник составил ясное впечатление о связанных с ней проблемах. Очень важно, чтобы участники объяснили своим партнерам условия, в которых происходит действие, и рассказали о некоторых фактах отношений с другим человеком и о чертах его характера.

Заполните часть «В» в их «Материалах к упражнению» (15 минут). Вам следует сделать это, не консультируясь со своими партнерами. В ответах Вы должны стараться быть максимально объективными. Это сравнительно легко сделать при заполнении колонок «Я», расположенных с левой стороны, но не так просто при попытке догадаться, что может требоваться другому человеку в этой ситуации и какие чувства по поводу нее он испытывает. Участники должны будут выдвинуть научные догадки, основанные на конкретных фактах; предположения, базирующиеся на знании других людей (того, как они обычно реагируют), и использовать общее представление о человеческой природе — другими словами, временно поставить себя на место другого человека.

Подчеркните, что «данные» необходимо проверить в реальном взаимодействии, во время попыток выяснить различные аспекты, связанные с проблемой, и поиска решений, приемлемых для обеих сторон.

В графе «Я хочу» должна быть написана конкретная цель, например: «Я хочу, чтобы Саша советовался со мной перед тем, как принимать решения, касающиеся всей нашей команды». В графе «Я чувствую» следует перечислить эмоции и чувства, испытываемые по поводу данной ситуации, например: «Я сержусь на себя, потому что я выгляжу слабым». В разделе «Мне необходимо» будет что-то вроде: «Я хочу, чтобы Саша советовался со мной и не подрывал мой авторитет». После надписи «Мои ожидания» нужно записать, что, по вашему мнению, произойдет после того, как вы станете бороться с Сашей и его неприемлемым для вас поведением, например: «Он подойдет с тысячей извинений, и я снова уступлю ему».

Когда участники заполнят часть «В», попросите их обменяться листками с партнерами. Теперь каждый держат в руках листок партнера и работает

индивидуально, заполняя часть «С», на основе собственного восприятия ситуации партнера. Каждый должен поставить себя на место того человека, с которым взаимодействует (или собирается взаимодействовать) его партнер по упражнению. Каковы, на ваш взгляд, были бы желания, чувства, потребности и ожидания этого человека в данной ситуации? На выполнение этой части упражнения отводится 10 минут.

Наконец, предложите участникам вновь обменяться их материалами. Им предстоит теперь обсудить несоответствия между их собственными впечатлениями о потребностях, желаниях и чувствах другой стороны и мыслями их партнера по этому поводу. Вполне вероятно, что другой человек сможет защитить собственное видение ситуации, прежде не замечавшееся ее «хозяином». Можно проанализировать, насколько оно справедливо, и обсудить различные пути решения рассматриваемой проблемы.

Участникам необходимо определить способы, которыми можно улучшить ожидаемые последствия данной ситуации и модифицировать стереотипное поведение обеих сторон.

Обсуждение.

- Какие способы являются наиболее продуктивными для анализа ситуации с точек зрения обеих сторон? Во многих ситуациях, связанных с конфликтом интересов или ценностей, взгляды обеих сторон центрированы внутри своей позиции. Насколько это конструктивно при использовании предложенного формата?
- Насколько полезно было увидеть вашу проблему в ином свете, с позиции внешнего наблюдателя?
- Учли ли вы тот факт, что другой человек может вести себя отлично от стереотипной модели поведения, которой вы от него ожидаете, особенно если вы не соответствуете тому, чего он ожидает от вас?
- Каковы преимущества проведения подобной процедуры перед участием в сложном взаимодействии?
- Можете ли вы сказать о недостатках данного метода?
- Чему вы научились, выполняя это упражнение?

Материалы к упражнению:

Часть А

Ниже перечислите ситуации, которые вызывали (вызывают) у вас трудности либо проблемы, с которыми вы можете столкнуться и которые вас в значительной мере тревожат.

Часть В

Я хочу:

Я чувствую:

Мне необходимо:

Мои ожидания:

...(вставьте имя другого человека) хочет:

... чувствует:

... нуждается:

Его ожидания:

Часть С (заполняется вашим партнером).

Сейчас вы знаете кое-что о ситуации вашего партнера и о тех барьерах, с которыми он, вероятно, сталкивается, беседуя с другим человеком. Попробуйте поставить себя на место вашего партнера. Что бы вы чувствовали, ожидали или хотели получить от этого разговора? Пожалуйста, изложите ваши предположения ниже.

Если бы я был... (вставьте имя другого человека), я бы хотел:

Если бы я был..., я бы чувствовал:

Если бы я был..., я бы нуждался в:

Если бы я был..., мои ожидания были бы такими:

Упражнение ГЕНЕРАЛЬНАЯ РЕПЕТИЦИЯ

Упражнение предоставляет возможность для тренировки навыков, в процессе которой задействуется вся группа, его можно использовать в качестве самостоятельной ролевой игры.

Цели: К концу этого упражнения участники:

- Отрепетируют (или пронаблюдают) конкретную жизненную ситуацию, разыгранную настолько реалистично, насколько это позволяет комната для тренинга.
- Получат шанс дать (или получить) конструктивные критические замечания и обратную связь.

Ресурсы: По усмотрению тренера — копия записей участников из упражнения «Будь готов»; «реквизит» для придания репетиции достоверности.

Время: Минимум 45 минут. Количество необходимого времени будет зависеть от того, сколько повторов будет предпринято, от того, сколько ситуаций пожелают проиграть участники, и т. д.

Метод:

Инструкция. Это упражнение дает прекрасную возможность отрепетировать и использовать на практике некоторые навыки уверенного поведения в группе. Большинство людей испытывают беспокойство, демонстрируя свои проблемы перед всей группой, или считают, что искусственность ситуации делает упражнение малопродуктивным, но на самом деле проигрывание реальных жизненных ситуаций является лучшим способом тренировки навыков уверенного поведения. Оно позволяет отрабатывать новые модели поведения в безопасной среде и получать обратную связь от коллег и тренера.

Определите, какая из ситуаций, предложенных участниками, станет основой для проигрывания, участникам придется вспомнить случай из их собственной жизни, не слишком сложный и болезненный для них. Возможно, такой случай произошел во время текущего тренинга и его главному действующему лицу будет полезно выслушать советы и получить обратную связь.

Объясните процесс проигрывания выбранных ситуаций. Репетиция должна быть максимально приближенной к реальным жизненным условиям, насколько это позволяют ограничения, заключенные в самой ситуации тренинга. Благодаря своей реалистичности упражнение и получило название «Генеральная репетиция». Чтобы способствовать достижению этого, протагонист должен выбрать подходящую часть тренинговой комнаты, организовать сценическое пространство с использованием любого доступного реквизита, и описать группе, что и где находится, чтобы ее члены могли лучше представить себя все детали обстановки. Например, если ситуация разворачивается в офисе, протагонист может рассказать, где расположены окна и двери, какое здесь оборудование, какая мебель, где могут сидеть его коллеги и т. д.

Очевидно, что протагонист – участник, проигрывающий случай из собственной жизни, будет использовать свой собственный подход к данной проблеме, но он выберет другого участника на роль оппонента. Если это упражнение следует после других рекомендованных нами, будет полезным предложить сыграть оппонента кому-то, уже знакомому с данной ситуацией.

Попросите протагониста вкратце рассказать остальным членам группы о ситуации, которая будет разыграна. Если он опишет такие детали, как внешний вид и черты характера другого участника ситуации, это значительно поможет им, в особенности партнеру, играющему роль оппонента. Можно задействовать дополнительные аспекты, такие как слова, часто используемые собеседником, или характерные проявления «языка тела».

Отведите на упражнение столько времени, сколько необходимо его участникам для того, чтобы войти в роль, и наблюдателям для того, чтобы они смогли составить общее впечатление о линии поведения протагониста в данной ситуации.

Обсуждение.

- С чем вы справились хорошо?
- С чем были связаны сложности, если они возникали?
- Что в вашем способе поведения в такой ситуации вы могли бы изменить?
- Что мог сделать... (оппонент) для того, чтобы ситуация воспринималась вами более реалистично?

После этого необходимо выяснить мнение оппонента об упражнении.

– Что ... (протагонист) сказал и сделал такого, что показалось вам эффективным?

– Что ... (протагонист) мог сделать по-другому?

Вопросы для остальных членов группы (необходимо, чтобы в своих высказываниях они воздерживались от общих замечаний и подчеркивали конкретные действия сторон).

- Насколько эффективными были вводные фразы протагониста?
- Соответствовали ли друг другу «язык тела» и содержание речи?

- Поддерживался ли контакт глаз и соответствующее ситуации выражение лица?
- Что вы можете сказать по поводу интонаций?
- Как оппонент реагировал на слова и действия протагониста?
- Что особенно пошло на пользу протагонисту?
- Как мог бы протагонист вести себя еще более уверенно и эффективно?

Иногда протагонисту бывает полезно посмотреть на то, как с его ситуацией справляются другие люди. Хотя, в этом случае, она неизбежно подвергнется искажению, протагонист сможет увидеть, что существуют варианты поведения, альтернативные его привычным моделям.

Упражнение «САМОУБЕЖДЕНИЕ»

Часто мы не поступаем уверенно из-за того, что боимся возможных последствий, боимся того, что может случиться. Мы размышляем по принципу: «Если я скажу это, он рассердится/растеряется/закричит/ почувствует боль/никогда больше не будет со мной разговаривать...». В данном упражнении изучается этот барьер уверенного поведения, и выдвигаются предложения по поводу того, как можно изменить пассивные установки.

Цели: К концу этого упражнения участники:

- Узнают, как иррациональные установки могут препятствовать проявлению уверенного поведения.
- Определят области их собственных негативных самоубеждений.
- Потренируются превращать негативные мысли в рациональные суждения.

Ресурсы: Писчая бумага, три копии «Материалов к упражнению» и копия «Раздаточных материалов» для каждого участника, письменные принадлежности, флип-чарт и маркер.

Время: 1-1,5 часа.

Метод:

Инструкция. Часто, сталкиваясь с необходимостью вступить в сложное взаимодействие, мы или нападаем, или спасаемся бегством. Мы либо начинаем общаться агрессивно (нападение), либо избегаем конфронтации, отказываясь от своих интересов (уход). Последний вариант – пассивное поведение – может быть выбран в результате негативных убеждений. Мы находим тысячи причин, чтобы объяснить, почему мы не можем или не должны находиться в этой ситуации; большинство этих причин не выдерживают критики, если взглянуть на них рационально, но, тем не менее, мы часто прислушиваемся к ним и действуем в соответствии с этими алогичными предубеждениями. Если мы научимся противостоять этим негативным мыслям и замещать их конструктивными установками, то сможем с большей легкостью общаться с окружающими и вести себя более уверенно. Данное упражнение позволит Вам выявить те сферы, в которых Вы обычно склонны вести себя пассивно, и

рассмотреть альтернативные способы реагирования и их возможные последствия.

Раздайте каждому участнику тренинга копию «Материалов к упражнению». Объясните предназначение схемы и процедуру работы на этом этапе. Лицо на вершине схемы символизирует дилемму. Пузырьки вокруг нее представляют собой негативные мысли, проносящиеся в сознании, когда мы сталкиваемся с потенциально сложной ситуацией. Лицо в нижней части страницы также окружено пузырьками, но здесь эти пузырьки символизируют рациональные убеждения, которые способствуют позитивному, уверенному поведению.

Участникам будет задана гипотетическая ситуация, и их первой задачей будет заполнение пузырьков, окружающих верхнее лицо, типичными для них негативными утверждениями. Например, если ситуация связана с соседями, которые постоянно паркуют свою машину напротив вашего дома, негативные утверждения, препятствующие обсуждению этой проблемы с соседями, могут быть следующими:

1. Это может создать натянутые отношения между нами...
2. Они могут вообще перестать со мной общаться...
3. Они могут затаить на меня обиду и впоследствии как-нибудь отомстить...
4. Они могут предъявить мне претензию за что-то, что делаю я... и т.д.

Когда в каждом пузырьке будет записано негативное убеждение, участники должны будут подумать об их рациональных противовесах и записать их в пузырьках, окружающих лицо внизу страницы.

Напишите на флип-чарте следующую дилемму: «Необходимо попросить кого-либо вернуть вам некую сумму денег, которую вы дали в долг шесть недель назад».

Через 10 минут попросите участников рассказать о результатах своей работы и предложить те мысли, которые следует записать в пузырьках, нарисованных на флип-чарте. Если понадобится, дорисуйте столько пузырьков, сколько потребуется, чтобы вместить предложения всех участников.

Обсуждение.

- Насколько легко вам было представить эту гипотетическую ситуацию?
- Что вы думаете о рациональных убеждениях, написанных в нижней части схемы? Уверенное поведение какого типа требуется для каждого из них? Что может понадобиться предпринять?
- Кто-нибудь из вас попадал в ситуацию, подобную предложенной? Похожи ли выписанные нами самоубеждения на мысли, которые были у вас в то время? Какие действия вы предпринимали? Какими были их результаты?

Раздайте остальные копии «Материалов к упражнению» (по две на каждого). Участники уже поработали с гипотетической ситуацией, и сейчас им предстоит, используя те же принципы, рассмотреть реальные ситуации, в которых, по их мнению, они ведут себя пассивно.

Прежде всего, необходимо определить две ситуации, в которых они не смогли ничего предпринять (или не смогли предпринять ничего эффективного) из-за того, что в игру вступили негативные убеждения. Эти ситуации могут быть какими-либо эпизодами общения из прошлого опыта, не удавшегося по этой причине, или проблемами, актуальными в настоящий момент и требующими более уверенных действий. Ситуации могут относиться как к профессиональной, так и к социальной активности человека.

Инструкция. Используя те же принципы, что и в первой части упражнения, в верхней части запишите негативные убеждения, затем рассмотрите их позитивные, рациональные противовесы и запишите их в нижней части схемы.

Через 10 минут разделите группу на пары или триады. Следующие 10 минут посвятите обсуждениям в микрогруппах любых вопросов, связанных с упражнением. Следует поощрять участников более подробно обсуждать ситуации, оказавшиеся для них сложными. Необходимо зачитывать друг другу те негативные убеждения из верхней части схемы, которым не было найдено удачного противовеса в нижней части, и пытаться все-таки найти применимые к ним позитивные высказывания. Также можно предлагать своим коллегам конструктивную обратную связь.

Обсуждение.

– Насколько просто или сложно было для вас найти рациональный ответ на иррациональную установку?

– Оказались ли наиболее негативные убеждения иррациональными, когда вы их тщательно проанализировали?

– Считает ли кто-нибудь, что негативные убеждения могут быть полезными в некоторых ситуациях? Какие примеры вы можете привести?

– Упоминались ли при обсуждении такие ситуации, в которых возможен только один результат? Насколько велик связанный с этим результатом риск? Что вы думаете о влиянии этой ситуации на ваше рациональное мышление?

– Способность действовать в условиях риска — составная часть уверенного поведения. Мы должны научиться справляться с любыми негативными последствиями или привыкнуть жить с ними.

– Каковы преимущества самоубеждений?

– Каковы их недостатки?

Материалы к упражнению:

Дилемма.

Раздаточные материалы:

Вопросы, которые мне следует себе задать:

1. Удержу ли я себя от того, чтобы действовать уверенно, если считаю, что наиболее возможным результатом этого будет нечто неприятное, неудовлетворительное или опасное?

2. Рационально ли это или мне стоит рассмотреть возможные альтернативные варианты?

3. Удержу ли я себя от уверенных действий из страха, что не смогу справиться с реакцией на них, которая может выразиться в виде конфронтации, провокации или проблемы?

4. Рационально ли это? Могу ли я подумать о том, как мне справиться с возможными трудностями?

5. Воздержусь ли я от уверенных действий в случае, если я склонен выбрать самый «мягкий» из возможных вариантов? Избегаю ли я выборов, которые могут потребовать интеллектуальных усилий или эмоциональных затрат?

6. Рационально ли это? Могу ли я решить, как мне поступить с брошенным мне вызовом?

7. Воздержусь ли я от уверенных действий потому, что боюсь рисковать?

8. Рационально ли это? Да, в некоторых обстоятельствах. Но уверенное поведение время от времени требует способности рисковать. Значит, необходимо научиться справляться с последствиями принятого на себя риска.

5. КОММУНИКАТИВНО-ЭКСПРЕССИВНЫЙ БЛОК

ТРЕНИНГ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ

Начать тренинг коммуникативных умений было бы уместно с вопроса: «Что необходимо уметь человеку, чтобы понять другого, и самому быть понятым?»

После небольшой групповой дискуссии можно сделать вывод: нужно уметь говорить, уметь слушать и обращать внимание на невербальные проявления человека, как при монологе, так и при слушании.

Далее предлагается известная всем игра «Испорченный телефон».

Игра «ИСПОРЧЕННЫЙ ТЕЛЕФОН»

Инструкция для тех, кто остался в комнате: «Сейчас сюда будут входить по одному участники игры, первому я сообщу текст, который он передаст второму, второй — третьему и так далее. Ваша задача — фиксировать, кто и как точно будет передавать текст (можно разделить участников между наблюдателями, кому за кем наблюдать)».

Текст.

«Иван Петрович ждал вас и не дождался. Очень огорчился и просил передать, что он сейчас в главном здании решает вопрос насчет оборудования, кстати, возможно, японского. Должен вернуться к обеду, но если его не будет к 15 часам, то совещание нужно начинать без него. А самое главное, объявите, что всем заведующим кафедрами необходимо пройти тестирование в 20-й комнате в главном здании, в любое удобное время, но до 20 февраля».

Игру можно снимать на видео. Входит первый участник, и тренер говорит ему текст. Первого лучше не снимать, чтобы он от растерянности не потерял весь текст. Снимать можно в пол и записать только звук. Затем первый приглашает второго, затем второй зовет третьего и так далее.

Анализ игры. Первый вопрос, который тренер задает участникам: «Когда вы передавали информацию, вы говорили, чтобы сказать или чтобы вас услышали?» Конечно, большинство скажут, что они говорили, чтобы сказать, и не пытались помочь партнеру понять и запомнить текст. Отсюда можно сделать первый вывод: когда вы говорите, необходимо все время обращать внимание на собеседника: слышит — не слышит, понимает — не понимает. И по выражению лица, и по удивленным глазам всегда видно, что человек не понимает, и тогда стоит остановиться и что-то уточнить, пояснить, задать вопросы.

Второй вопрос тренера: «Кто помнит инструкцию, которую получили участники игры за дверью?». Общими усилиями инструкция может быть воспроизведена. А далее можно задать такой вопрос: «А что значит «делать можно все что угодно, записывать нельзя. Понятно?». Все слышали эту фразу, но большинство не обратили на нее внимания и механически ответили: «Понятно», а остальные поняли как-то по-своему. А в действительности можно было переспрашивать, задавать вопросы, попросить повторить еще раз и т. д. Вывод: задавать вопрос: «Понятно?» не следует, на него у всех стандартный ответ: «Понятно», а понимания при этом может не быть вообще.

Дальше анализируем, кто и что потерял из информации и почему. Таким образом, можно выявить закономерности при получении и передаче информации.

Далее тренер читает **мини-лекцию о закономерностях восприятия, обработки и передачи информации**, спрашивает у группы, что они думают по каждому из предлагаемых пунктов, а затем дает свой комментарий и рекомендации, как нужно говорить, чтобы люди могли лучше и услышать и запомнить.

Слушатель, получающий информацию:

1. **«пропускает информацию через личностный фильтр».** Это значит, что любой человек, услышав информацию, сравнивает ее со своими представлениями, со своим жизненным опытом, с известными ему фактами. И передавая ее дальше, может что-то поменять, рассказать по-другому, потому что ему так понятнее, потому что это соответствует его жизненному опыту.

2. **«незначительные, с точки зрения получающего, моменты выпускает».** Это значит, что люди делят информацию на важную и неважную, причем важную и неважную не для них, а в данном тексте. И неважную информацию забывают сказать, полагая, что другая является более важной. Из-за этого текст начинает сокращаться от игрока к игроку. Обычно уже четвертый или пятый участник замечают, что приглашать следующего начинают все быстрее и быстрее.

3. **«непривычные слова заменяет на привычные».**

4. **«слушатель обрабатывает информацию сообразно своей логике».** В данном тексте во многом отсутствует логика, а некоторые предложения противоречат друг другу. «Слушатель запоминает необычные, «жареные», факты.

5. **«то, что можно истолковать, слушатель истолкует».** На фоне только что проведенной игры обычно этот пункт можно даже никак не комментировать, поскольку на примере всех участников можно найти ему подтверждение.

Рекомендации по передаче информации:

1. **«Говорить однозначно», использовать простые слова».** Абсолютно понятные рекомендации — чем проще и однозначнее информация, тем она лучше понимается и запоминается.

2. **«Важное проговаривать несколько раз».** Вполне понятная рекомендация, так как действительно лучше сказать несколько раз и рискнуть выглядеть попугаем, чем впоследствии пожалеть о том, что это не было сделано.

3. **«Структурировать сообщение, разбивать его на пункты».** Очень полезная рекомендация: в любом сообщении должна быть внутренняя структура, должно быть понятно, как предложения связаны друг с другом. Самый простой пример структуры — это пронумерованные предложения: первое, второе, третье и так далее. Очень сложно потерять предложение, которое идет под номером. Например, если есть первое, второе, четвертое, то сразу ясно, что было что-то третье.

4. **«Контролировать состояние слушающего и отслеживать, когда он не понимает информацию».** Это значит, что во время разговора необходимо постоянно следить за выражением лица, за глазами собеседника и по его реакции можно заметить, когда человек не слышит или не понимает. Это сигнал того, что надо остановиться и повторить еще раз, задать вопрос или прокомментировать сказанное.

5. **«Вам все понятно?» не спрашивать, так как все обычно отвечают: «Да». Надо задать вопрос на уточнение, например: «После нашего разговора, что вы будете делать дальше?», «Что вы сделаете в первую очередь?».** Это понятная рекомендация, так как еще со школы у всех выработался рефлекс на вопросы: «Вам ясно?», «Вам понятно?», — автоматически отвечать «понятно», при этом не всегда понимая, о чем их спрашивали.

6. **«Если произошла помеха (вас перебили), то надо остановиться и вернуться назад, проговорить еще раз предыдущее предложение».** Обычно, когда человека перебивают, то из-за переключения внимания обычно теряется последняя мысль, последнее предложение. Все могут вспомнить подобные ситуации, когда после помехи кто-то из собеседников говорит: «А о чем я говорил?» Поэтому для сохранения связи в сообщении лучше повторить последнее предложение и после этого продолжить свой рассказ.

7. **«Необходимо учитывать темповые характеристики**

слушающего». Это объясняется легко: все люди говорят с разной скоростью и, что важно для нас, способны слушать тоже с той скоростью, с которой говорят. Если человек говорит быстро, то с ним надо говорить примерно с той же скоростью, а с медленно говорящим, соответственно, медленно. Почему так? Если мы говорим слишком медленно для человека, то его это раздражает, а если слишком быстро — то человек просто может не услышать какие-то слова.

8. «Можно создать позитивную или негативную мотивацию: «если все сделаете по инструкции, то...», «если не сделаете, то произойдет...». Обычно начинают с позитивной мотивации. Например, если вы сделаете то-то и то-то, то вы получите такой-то результат. Если позитивная мотивация не помогает, используют негативную мотивацию. Например: «Если вы нарушите пункт третий договора, вы лишаетесь гарантийного обслуживания, денег и т. д.»).

9. «Можно использовать техники типа «забор» — специальные фразы: «Я специально обращаю ваше внимание», «Я хочу, чтобы вы это запомнили». Основной смысл в том, что мы можем огородить важную информацию определенными фразами, как забором, внутри которого информация должна сохраниться.

В данной программе тренинга умение говорить на других примерах не рассматривается (поскольку считается, что люди все-таки умеют достаточно хорошо говорить), а больше внимания уделяется умению слушать, как более значимому. Хотя, конечно, есть программа тренинга публичных выступлений, которая большей частью посвящена именно умению говорить.

Далее можно перейти к техникам активного слушания.

ТЕХНИКИ АКТИВНОГО СЛУШАНИЯ

Техники, не способствующие пониманию партнера

1. Негативная оценка: в беседе делаются высказывания, принижающие личность партнера (например, «Глупости ты говоришь...»; «Ты, я вижу, в этом вопросе ничего не понимаешь...»).

2. Игнорирование: собеседник не принимает во внимание того, что говорит партнер, пренебрегает его высказываниями.

3. Эгоцентризм: собеседник пытается найти у партнера понимание только тех проблем, которые волнуют его самого.

Промежуточные техники

4. Выспрашивание: собеседник задает партнеру вопрос за вопросом, явно стараясь разузнать что-то, но не объясняет ему своих целей.

5. Замечания о ходе беседы: в ходе беседы собеседник вставляет высказывания типа: «Пора приступить к предмету разговора»; «Мы несколько отвлеклись от темы»; «Давайте вернемся к цели нашего разговора» и т. п.

6. Поддакивание: собеседник сопровождает высказывания партнера реакциями типа «да-да...», «угу...».

Техники, способствующие пониманию партнера (активное слушание)

7. Вербализация, ступень А: проговаривание. Собеседник дословно повторяет высказывания партнера, при этом он может начать с вводной фразы:

«Как я вас понял...»; «По вашему мнению...»; «Другими словами, ты считаешь...» и т. п.

а) Повторение отдельных слов партнера, которые способствуют уточнению мысли, конкретизация его идеи.

б) Высказывание партнера возвращается ему вашими словами; форма возврата:

– «Так вы говорите, что...»;

– «По вашим словам выходит...»;

– «Если я вас правильно понял...»;

– «Иными словами...».

в) Высказывание партнера обобщается, если оно длинно или нечетко; форма обращения:

– «Таким образом...»

– «Коротко говоря...»;

– «Подводя итог сказанному...»;

– «Итак...» и др.

г) Обобщение тех слов партнера, в которых заключено главное противоречие.

8. Вербализация, ступень Б: перефразирование. Собеседник воспроизводит высказывание партнера в сокращенном и обобщенном виде, кратко формулирует самое существенное в его словах: «Вашими основными идеями, как я понял, являются...»; «Итак...» и добавляет то, что он мог пронаблюдать (как партнер переживает то, что говорит, какие чувства испытывает в данный момент).

9. Вербализация, ступень В: развитие идеи. Высказанное партнером передается собственными словами с добавлением того, что партнер имел в виду, готов был сказать, но не сказал. Собеседник пытается вывести логическое следствие из высказывания партнера: «если исходить из того, что вы сказали, то выходит, что...»; «Вы так считаете, видимо, потому что...».

Тренер может зачитывать в круге каждую технику, не озвучивая названия, и просить каждого из участников оценить ее по шкале от —3 до +3. Результаты можно записывать в таблицу. Участников, поставивших крайние баллы, можно спрашивать, почему они их поставили.

Комментарий к крайним оценкам нужен для того, чтобы группа обратила внимание на то, что разные техники оцениваются разными людьми по-разному, в зависимости от ситуации и точки зрения. Нет абсолютно эффективной техники, но техника активного слушания при умелом использовании чаще дает положительный результат.

В конце тренер может по очереди зачитать все способы ведения беседы с их названием и дать короткий комментарий по каждому.

Негативная оценка, игнорирование и эгоцентризм — эти три способа ведения беседы считаются не способствующими пониманию партнера, и, наверное, большинство участников тренинга оценили эти способы как

отрицательные, но, возможно, в каких-то ситуациях эти способы могут принести позитивный результат.

Выспрашивание, замечания о ходе беседы — промежуточные техники, или техники пассивного слушания. С их помощью можно показывать собеседнику, что «я тебя слушаю», но в действительности слушать не помогают. Например, собеседник внимательно слушает партнера и постоянно кивает и поддакивает и через минуту может отвлечься и думать о своем и продолжать точно так же механически кивать головой.

Техники, способствующие пониманию партнера, — приемы активного слушания. В данном варианте даны три ступени вербализации, и тренер, исходя из задач, которые стоят перед группой, сам определяет, сколько ступеней вербализации тренировать: одну, две или три.

Три ступени вербализации различаются только степенью переработки информации. Обычно в разговоре собеседник сам определяет, какую ступень вербализации применить в данном случае, а может использовать и какой-то другой прием.

Далее можно рассмотреть функции вербализации.

1. *Вербализация позволяет собрать информацию.* Имеется в виду то, что когда мы используем в беседе вербализацию, мы активно слушаем собеседника и, соответственно, получаем больше информации, а кроме того, вербализация позволяет собеседнику говорить больше и тем самым передать нам больше информации.

2. *Вербализация помогает отобразить наиболее важную информацию.* За счет того, что мы вербализовали именно важную информацию и, соответственно, получили подтверждение собеседника о том, что мы его правильно понимаем, эта информация становится более проясненной и одинаково понимается обеими сторонами.

3. *Вербализация помогает уточнить, правильно ли поняты слова партнера.* Эта функция совершенно понятна, поскольку в самой вербализации содержится уточнение правильности понимания слов партнера, и если что-то не так, то у партнера есть возможность разъяснить спорный момент.

4. *Вербализация помогает лучше запомнить информацию.* Понятно, что за счет повторения информация запоминается лучше.

5. *Вербализация помогает осмыслить информацию.* Повторяя слова партнера, можно еще раз все продумать и лучше понять. В сложных ситуациях это может быть очень значимо.

6. *Вербализация помогает подводить итоги.* Каждый процесс вербализации — это некое подведение итогов: «Мы не плывем по широкой и быстрой реке общения, а движемся от буйка к буйку». При любых трудностях можно вернуться к последнему буйку и продолжить путь.

7. *Вербализация помогает держаться в русле проблемы.* Эту функцию вербализации легко пояснить при помощи рисунка. На доске можно нарисовать цепочку и показать, как партнер с помощью вербализации цепляется за высказывание партнера и продолжает свое, тот в свою очередь делает то же

самое, и наша цепочка может как угодно изгибаться, но не разорваться, она вьется вокруг обсуждаемой проблемы.

8. *Вербализация является средством ориентации на партнера.* Так как вербализация — это активное слушание партнера, то партнер все время находится в зоне нашего внимания.

9. *Вербализация помогает партнеру лучше понять свою проблему.* Очень важно то, что сам партнер, выслушав повторение собственных слов собеседником, может лучше понять то, что только что сказал. В обычном разговоре это может показаться смешным, но в ситуациях сложных переговоров играет очень важную роль.

10. *Вербализация помогает закрепить точку зрения партнера.* Вербализация позволяет договориться с так называемыми «скользкими» людьми, то есть с теми, кто в ходе разговора может поменять свою точку зрения несколько раз. Вербализуя отдельные фрагменты беседы и подтверждая правильность понимания данного вопроса, в дальнейшем можно ссылаться на эти подтверждения в случае попытки поменять что-то в достигнутых договоренностях.

11. *Вербализация дает время на обдумывание.* Эта функция легко объясняется на примере экзамена: студент, выслушав вопрос и не зная, что отвечать, может повторять вопрос и в это время пытаться вспомнить ответ. Если просто молча вспоминать, не вербализуя вопрос, то пауза может затянуться, и ситуация станет напряженной. В любой ситуации, когда от нас требуется быстрый ответ, можно повторить вопрос и выиграть немного времени.

12. Также на примере экзамена можно показать одну из самых важных функций вербализации — *«вербализация позволяет использовать механизм паузы»*. Например, вам задают сложный вопрос. Вы повторяете вопрос и делаете паузу. И пауза начинает работать против собеседника — он должен сказать что-либо еще.

На приведенных ниже примерах (тексты для вербализаций) можно показать, как используется вербализация, и пояснить основные принципы. Основным в вербализации является то, что она заставляет партнера слушать. Если человек ставит себе условие повторить высказывание партнера, он должен его выслушать и услышать. Если слушать в пассивном варианте, то обычно срабатывает такой механизм: человек говорит три минуты подряд, мы его слушаем две минуты и думаем, что понимаем, что он хочет сказать. И после этого мы его уже не слушаем, а просто ждем, когда он замолчит, чтобы самим сказать о своем. Но возможно, что в последнюю минуту человек как раз и сказал что-то самое важное. То же может делать и наш партнер, и в итоге мы обнаруживаем, что говорим о разном. Наверное, у любого человека такое случалось хотя бы раз в жизни. Поэтому вербализация и называется активным слушанием — она заставляет активно слушать собеседника, то есть прикладывать к этому усилия.

ТЕКСТЫ ДЛЯ ВЕРБАЛИЗАЦИЙ

1. Нашему ребенку, такому впечатлительному и развитому, исполнилось три года, и его надо отдавать в детский сад. Я очень беспокоюсь по этому поводу. Там, знаете, и обращение не то, что дома, и инфекции различные — болеть будет. А не отдавать тоже нельзя: бабушка, которая за ним присматривала, стала очень слабенькая, здоровье у нее уже не то. Что делать — ума не приложу? (Пауза — ждать ответа партнера...).

2. Хотелось бы отдать сына в «английскую» школу, хотя она и находится далеко от дома. Ведь если он будет учиться там, то получит хорошую подготовку по английскому языку, а сейчас это почти профессия. Но он у нас часто болеет, мало бывает на свежем воздухе, и я боюсь, как бы это не отразилось на его здоровье. Правда, во дворе у нас есть школа, но простая. (Пауза — ждать ответа партнера...)

3. Вот, принес заявление об уходе по собственному желанию. Хватит мне здесь здоровье надирать! И работу я подыскал недалеко от своей новой квартиры. Жалко, конечно, уходить: работа здесь интересная и коллектив хороший. Но эти постоянные стычки с мастером кого угодно доведут... Не могу я так больше. (Пауза — ждать ответа партнера...)

4. Я понимаю, что вам завтра надо сдавать отчет. Но вы знаете, все эти вопросы в анкете такие странные и мне непонятно, как они помогут мне в моей работе. Тем более что большинство из них касаются моих личных качеств, моих способностей, моего состояния, а не работы самой по себе. (Пауза — ждать ответа партнера...)

5. Мой ребенок за последние два-три месяца очень изменился. После того как он приехал от бабушки из деревни, он совсем «отбился от рук». Грубит, огрызается, дерется со сверстниками, срывает шапки с прохожих. В школе на него тоже жалуются, сплошные двойки. А ведь до этого был прекрасный ребенок, учился хорошо, ходил в кружок. А теперь что? Соседи меня уже сторонятся, в школе говорят, что я плохая мать. А что я могу сделать? Мы уже и беседовали с ним, и обещали ему разное, если он будет хорошо вести себя. Отец его уже несколько раз выпорол, но ничего не помогает. (Пауза — ждать ответа партнера...)

6. Вот, сынок, после долгих усилий мне удалось получить отпуск в июле и достать две путевки в горы. Мы там славно отдохнем. Тем более, тебе предстоит в августе сдавать вступительные экзамены в институт, и потом мы с тобой уже вряд ли сможем вместе отдохнуть. Ты ведь знаешь, что мне горный воздух очень полезен. Да и тебе полезно побыть с отцом, ведь потом ты уедешь на пять лет учиться, и у тебя появятся новые друзья и знакомые. (Пауза — ждать ответа партнера...)

7. У меня очень сложное дело о разделе имущества: квартиры, мебели, дачи с хорошим участком, машины и прочего. Я не знаю, как это лучше сделать, так как очень привык ко всему этому. То ли, по-мирному договориться, то ли сразу в суд подать? Конечно, за 15 лет привыкаешь ко всему: ко всем этим удобствам, к книгам (у нас хорошая и большая

библиотека), есть коллекция старинных серебряных монет, которую я собирал с детства. Я уже не говорю о преимуществе своей отдельной комнаты, где можно укрыться пледом и отдохнуть или почитать одному. Но теперь я в полной растерянности, так как в вашей приемной только что видел мою жену, которая со мной почему-то даже не поздоровалась... (Пауза — ждать ответа партнера...)

8. Вы знаете, не могу никак понять, почему люди ко мне так плохо относятся? Я же не делаю им ничего плохого. Я, конечно, принципиальный человек и всегда говорю людям правду в глаза об их недостатках и о том, что я о них думаю. Если кто-то там «шашни» какие-нибудь с девчонкой заводит, смеется, шутки там всякие во время работы рассказывает или одевается невесть во что, штаны там дырявые, или вдруг опаздывает кто-то. Я всегда выступаю против этих и других недостатков всех членов нашего коллектива. А они, неблагодарные... (Пауза — ждать ответа партнера...)

9. Доктор, вы сами говорили, что операция новая и полное излечение после операции наступает лишь у половины больных. Что возможно и незначительное ухудшение состояние после операции. Тем более мне важно, кто будет делать операцию, насколько хорошо он знаком с историей болезни, ее развитием и лечением, насколько он сам уверен в положительном исходе. Вы ведь должны знать, что говорят больные и об этой, и о других операциях. Говорят, что один врач пьет лекарство перед операцией, потому что у него слабое сердце, которое в любой момент может отказаться. Другой пьет спирт, чтобы руки не дрожали. Говорят, бывают случаи, когда ножницы или другой какой инструмент оставляют внутри человека, и так и зашьют... (Пауза — ждать ответа партнера...)

В заключение проводятся игры, в которых закрепляются все полученные навыки.

Игра «УСТРОЙСТВО НА РАБОТУ»

Хорошая игра, где могут использовать вербализации сразу оба собеседника. Эту игру можно играть в три этапа. Первый — игра в парах (один — соискатель, другой — работодатель), затем разбор и анализ. Второй этап — участники меняются ролями и опять анализ. Третий этап — к одному директору приходят три претендента и он выбирает одного.

Инструкция. *Инструкция для тех, кто за дверью:* «Вы прочитали объявление в газете, что организации требуется работник вашей профессии. Ваша задача — прийти на собеседование и добиться того, чтобы вас взяли на эту должность. В ходе собеседования вам нужно будет рассказать о себе, но также постараться как можно больше узнать о работе, оговорить все важные моменты: рабочее время, условия работы, зарплату. Попробуйте использовать вербализации, чтобы получить от

руководителя дополнительную информацию. Может быть, у вас получится сделать так, что больше будет говорить сам руководитель».

Инструкция для тех, кто остался: «Вы — руководитель крупной организации, вам требуется работник той специальности, которую будет представлять претендент. Вы дали объявление в газету, и сейчас придет человек на собеседование. Ваша задача — поговорить с этим человеком и решить, подходит он вам или нет. Попробуйте использовать вербализации, чтобы получить больше информации, более точное представление о претенденте».

Ход игры. Первый этап. Участники, которые выходили за дверь, входят в комнату и каждый выбирает себе пару. Игра продолжается пять-семь минут. Когда время закончится, тренер дает парам две минуты на обратную связь. Участники в паре обсуждают игру и говорят друг другу то, что посчитают полезным. Затем все садятся в общий круг и рассказывают по очереди то, что считают важным: взяли или нет претендента и почему, и на что полезное они обратили внимание.

Второй этап. Вторые номера выходят за дверь и получают такую же инструкцию. Перед тем, как они войдут в помещение, лучше сказать им, чтобы они сели работать в пару с другим участником, чтобы у них был разный опыт. Игра также длится пять-семь минут, далее — обратная связь две минуты в парах и рассказ на круге. После обсуждения игры можно еще и поговорить о том, что участники отметили как наиболее важные моменты, какие рекомендации они могут сформулировать.

Третий этап. Тренер предлагает троим желающим попробовать себя в следующей игре, где нужно будет на конкурсной основе пройти собеседование. Три участника выходят за дверь. *Инструкция для них:* «Сейчас вы по очереди пойдете на собеседование к директору (здесь можно назвать конкретную организацию). Вы прочитали объявление в газете, позвонили по телефону, и вам назначили на это время. Ваша задача — попытаться выиграть этот конкурс. Подумайте, как вам произвести лучшее впечатление, используйте все, чему мы научились на предыдущей игре».

У оставшихся в группе тренер спрашивает, кто бы хотел быть директором. Желающий садится за стол, для подкрепления авторитета на стол ему можно поставить телефон, положить какие-то бумаги, журналы и так далее. *Инструкция для него:* «Вы — директор организации (можно указать профиль и название), вам требуется специалист на определенную должность. Вам позвонили три претендента, и вы назначили им время. Сейчас вы побеседуете с ними по очереди и затем решите — кого вы возьмете, а кого нет. Запишите на листочке, кого вы выбрали и почему, и в конце обсуждения сообщите нам».

Эта игра снимается на видео. При просмотре видеозаписи тренер может обращать внимание группы на моменты, где использовались вербализации, и насколько это было удачно.

Игра «ПЕРЕВОДЧИК»

Еще одна игра с использованием вербализаций, но в отличие от предыдущих, проходящая всегда очень весело. В игре участвуют двое (лучше, если это будут мужчина и женщина). Они выходят за дверь.

Инструкция. *Инструкция для тех, кто за дверью:* «Женщина — это американская кинозвезда. Она приехала в Россию на презентацию своего нового фильма и будет выступать на пресс-конференции. Задача кинозвезды — сначала рассказать о фильме, а затем ответить на вопросы журналистов. Вторым участником — мужчиной — это переводчик. Задача переводчика — переводить рассказ кинозвезды, ее ответы на вопросы и переводить ей вопросы журналистов. То есть кинозвезда говорит что-то о фильме на русском языке, а переводчик переводит это (как будто это было произнесено на английском языке). Он также переводит все вопросы для кинозвезды и ее ответы журналистам».

Инструкция оставшимся участникам: «Вы — журналисты, придумайте названия своих газет. Садитесь полукругом. Сейчас сюда придет американская кинозвезда и будет пресс-конференция по поводу презентации ее нового фильма. Вы выслушаете рассказ о фильме и сможете задать свои вопросы. Переводчик будет переводить все вопросы и ответы на них, как будто они вам непонятны».

Игра обычно проходит очень забавно, особенно когда переводчик смешно переводит вопросы и ответы. Он может посчитать, что журналисты спрашивают не то или ведут себя нагло, и переводить совсем другие вопросы. Иногда начинает защищать кинозвезду, если, по его мнению, ей задают слишком острые вопросы. В то же время в этой игре можно хорошо посмотреть, как человек повторяет слова партнера иногда буквально, а иногда привнося что-то свое.

Игра « ПОРТЬЕ»

Для игры нужно пять человек. Один остается в комнате — это портье в гостинице, четверо выходят за дверь.

Инструкция для портье: «Ты портье в гостинице, у тебя есть четыре места: одно место в одноместном номере, одно место в двухместном номере, место в рабочем общежитии, где в комнате десять кроватей, и раскладушка под лестницей. Твоя задача: послушать по очереди четверых командированных и затем распределить эти места между ними, ориентируясь на силу их аргументов. Выслушав каждого человека, ты говоришь: «Места появятся минут через 15. Подождите, пожалуйста!» А после всех четырех ситуаций ты решишь, кого куда расселить. Запиши свое решение на листочек, и в конце обсуждения ты расскажешь нам результаты и объяснишь, почему так распределил претендентов».

Инструкция для тех, кто за дверью: «Вы приехали в этот город в командировку на две недели и ваша задача — получить лучшее место (лучшее место — это одноместный номер). Каждому из вас надо продумать свою аргументацию так, чтобы именно вам дали одноместный номер. Портье слушает всех по очереди, а затем скажет, кому он предоставит одноместный номер».

Эта игра с интригой — «командированные» не знают о других местах и готовят аргументы для получения одноместного номера. Так как для раскладушки под лестницей годятся многие аргументы, часто результат игры бывает для них неожиданным. Например, кто-то говорит, что ему нужен обязательно одноместный номер потому, что он сильно храпит. Но такого претендента могут отправить и под лестницу, и в рабочее общежитие, так как в первом это никому не мешает, а в последнем не похрапишь.

Анализ этой игры для сохранения интриги проводится в такой последовательности: сначала говорят командированные, что они хотели получить и как они думают, предоставит ли портье им одноместный номер. Затем говорят наблюдатели. Они, зная обо всех местах, уже могут излагать свои гипотезы относительно того, кого куда поселят. И в последнюю очередь говорит портье, кого и куда он решил поселить и почему.

КОММУНИКАТИВНЫЕ КОНФЛИКТЫ

Коммуникативные конфликты — это тема, которую можно включать в тренинг общения, а можно делать темой отдельного тренинга. Если она включена в программу тренинга общения, то эту тему лучше включать в тренинг ближе к завершению, после того, как прошли третью стадию общения. Тогда участникам будет понятно, что если вести себя в конфликте правильно, то он проходит согласно тем же закономерностям, что и общение, и в этом случае конфликт протекает в конструктивной форме.

Внимание группы можно обратить на то, что в конфликтах можно выделить две основные стратегии выхода из конфликта — конструктивную и деструктивную. В первом случае решается проблема, во втором выясняется, кто прав и кто виноват.

Тренер может рассказать о нескольких теоретических подходах для решения конфликтных ситуаций. Перед теорией конфликтов можно спросить группу, как она думает, что нельзя делать в конфликтных ситуациях. Участники высказываются. Далее можно провести игру на конфликтное взаимодействие и на основе анализа рассмотреть выведенные закономерности.

ИГРЫ ДЛЯ РАБОТЫ С КОНФЛИКТАМИ

Важно помнить, что ситуации на конфликт, которые вы даете для проигрывания, должны быть очень простыми и не значимыми для людей, чтобы они не обиделись друг на друга и не наговорили друг другу гадостей в ходе игры. Иначе потом они могут долго обижаться друг на друга и после

тренинга. В этих же целях инструкция дается всем участникам сразу, чтобы ситуация не была для них очень неожиданной.

Игра «КОНСПЕКТ»

В игре участвуют два человека.

Инструкция первому участнику: «Вы вместе учились на курсах повышения квалификации, и один человек писал конспект, а другой нет. На экзамен преподаватель потребовал конспект. Ты сдаешь экзамен сегодня, и поэтому попросил конспект у товарища, так как он сдает завтра. Ты сдал экзамен на пять, очень обрадовался, и, уходя из аудитории, забыл забрать конспект. А когда вспомнил и вернулся, то в аудитории никого уже не было, и конспекта тоже».

Инструкция обоим участникам: «Вы встречаетесь в коридоре и должны вести себя так, как обычно поступаете в жизни».

После игры проводится классический анализ: сначала высказываются наблюдатели, а затем участники. В конце обсуждения тренер задает вопрос на прояснение отношений между участниками игры после взаимодействия: «Ты пойдешь к нему в следующий раз просить конспект или нет?»; «А ты дашь ему в следующий раз конспект, если он попросит?». При анализе важно показать, что если кто-то из участников пытался «наезжать» на другого, то в ответ другой может обидеться и просто уйти, сказав, что тот сам виноват. Но важно получить конспект, а не обругать ответчика. И последнее: если ситуация разрешилась хорошо, то потерпевший должен помочь снять чувство вины с ответчика, если оно есть.

Игра «ОТЧЕТ»

Участвуют два человека, инструкцию они также получают вместе.

Двое написали совместный отчет о работе. Один ушел с работы пораньше. Зашел начальник, забрал отчет и решил, что это отчет одного, и теперь говорит второму, чтобы тот принес свой отчет, так как Петров свой уже сдал. Человек растерялся и сразу не нашел, что ответить.

Инструкция участникам: «Вы встречаетесь в коридоре. Каковы ваши действия?»

Игра «СТАТЬЯ»

Участвуют двое, инструкция зачитывается обоим.

Вы вместе написали статью. Один остался распечатывать, а другой ушел домой на полчаса раньше. Зашел начальник и сказал, что статья очень поможет на аттестации, что могут повысить в должности, и человек убрал вторую фамилию. Через несколько дней вышел журнал со статьей и одной фамилией.

Инструкция участникам: «Вы встречаетесь в коридоре. Ваши действия?»

Игра «ЖУРНАЛ»

Инструкция участнику: «Ты вчера принес на работу журнал, который тебе дал на время друг, он привез его из Америки. Этот журнал у тебя попросил второй участник и потерял его вечером в транспорте. Друг попросил ему вернуть журнал утром, и ты пообещал, не зная, что тот утерян. Вы встречаетесь в коридоре и говорите...»

Игра «ШАРФИК»

Участниц две (обязательно женщины).

Инструкция: «Тебе вчера твой любимый подарил шарфик, который он привез из Индии. Шарфик очень красивый, очень необычный. Подруга у тебя попросила этот шарфик на вечеринку, и на вечеринке шарфик попал на свечу и сгорел. Ты, не зная об этом, обещала своему другу, что завтра его наденешь в театр. Вы встречаетесь с подругой. Ваши действия?»

После первой игры тренер зачитывает одиннадцать факторов, которые способствуют возникновению и развитию конфликта, и дает свои комментарии.

1. *Перебивание партнера.* В большинстве случаев в эмоционально напряженной ситуации перебивание собеседника приводит к нарастанию раздражения и напряжения, что может послужить дополнительным толчком к конфликту. Рекомендации здесь просты: нужно ждать, пока собеседник выговорится, как бы ни хотелось ему в ответ что-то сказать.

2. *Принижение партнера.* Пункт, который не нуждается в комментариях, так как даже самый спокойный человек с трудом может сдерживать себя в ситуациях, связанных с принижением.

3. *Высказывание негативных оценок партнера, его слов, поступков.* Обычный вариант, когда в ситуации спора мы часто говорим собеседнику, что его мнение ничего не значит, что только мы в этой области специалисты, и так далее. Конечно, это только «подливание масла в огонь».

4. *Подчеркивание разницы между собой и партнером.* Еще один фактор, который тоже часто встречается в сложных ситуациях, когда один или оба собеседника заявляют друг другу, что «я на этом деле собаку съел», «и здесь работал, когда ты под стол пешком ходил» и тому подобное. Понятно, что партнеру не понравятся такие высказывания.

5. *Преуменьшение вклада партнера в общее дело и преувеличение своего.* Никому не нравится, когда его обвиняют в том, что он сделал меньше другого, или когда заявляют, что вообще всю работу сделал именно другой.

6. *Мелочные придирки.* Нередко бывает, что вместо детального анализа проблемы один из собеседников обвиняет другого в несущественных, мелких ошибках и тем самым уходит от ответственности.

7. *Искусственное создание дефицита времени для решения проблемы.* Этот пункт обычно проявляется в нежелании одного из партнеров решать проблему, и он придумывает отговорки для того, чтобы этим не заниматься.

Например: «У меня есть только пять минут».

8. *Резкое убыстрение темпа беседы.* Еще одна попытка побыстрее закончить неприятный разговор.

9. *Полное непонимание или нежелание понять партнера.* Обычно, когда люди не хотят услышать и понять, вероятность достижения взаимоприемлемого результата существенно снижается.

10. *Отсутствие или потеря эмоционального контакта с партнером.* Самый обычный пример такого поведения — это когда ребенок игнорирует эмоциональное высказывание родителей, тем самым еще более накаляя обстановку.

11. *Избегание пространственной близости и контакта глаз с партнером.* Это тоже часто встречается в жизни, когда один из собеседников может отводить глаза, и это раздражает другого, так как не понять, слушает человек или нет. То же относится и к увеличению дистанции в разговоре — это воспринимается как нежелание продолжать разговор.

После разбора провести еще одну игру на конфликт и рассмотреть особенности поведения в напряженной конфликтной ситуации.

Здесь описаны два важных момента. Первый — это рекомендации, как правильно отнестись к претензиям партнера, как не обидеться на него, а понять, что человек возмущен и именно поэтому так себя ведет. Это можно рассматривать как первую стадию выхода из конфликта. Вторая стадия заключается в том, что мы даем возможность партнеру выговориться и немного успокоиться. Далее мы стараемся показать, что мы с ним партнеры в борьбе с проблемой, готовы и хотим ему помочь. Если есть наша вина, то сначала надо признаться в этом, попросить прощения и предложить выход. Если же нашей вины нет, то мы опять же просим прощения (но в данном случае, когда мы говорим «извините», это просто форма вежливости, а не признание вины), а потом говорим о нашей непричастности и предлагаем свою помощь.

Далее тренер может прочитать мини-лекцию о способах поведения в конфликтных ситуациях.

СПОСОБЫ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ

В разговоре о конфликтах можно дать теорию по опроснику Томаса «Пять способов поведения в конфликтных ситуациях».

1 способ – «уход». Человек всячески избегает конфликта, старается в любых ситуациях сделать вид, что ничего не произошло; такой человек часто говорит, что считает себя неконфликтным, что у него почти не бывает конфликтов.

Но в действительности, если рассмотреть этот способ на обычном, бытовом примере, то получается иная картина. Оказывается, что в результате ухода от конфликта у его участников может накапливаться недовольство. Представьте, что два человека одновременно хотят смотреть две разные программы по одному и тому же телевизору. Достаточно обычная ситуация. Один говорит, что хочет смотреть футбол, другой, что хочет смотреть

любимый фильм. После этого они замолкают. Суть ситуации остается прежней: ни один не получает то, что хочет. И конечно, они будут думать друг о друге, что «если бы не он, то я бы спокойно смотрел свой...» Если эта ситуация повторится несколько раз, то это приведет к тому, что когда-нибудь, когда первому не нужен будет телевизор, а второй заявит, что он хочет смотреть телевизор, то первый может в ответ заявить, что ему тоже хочется, но другую программу. Вопрос стал принципиальным.

2 способ поведения в конфликтных ситуациях – «конфронтация». Использование этого способа приводит к тому, что выигрывает один человек, а второй проигрывает, то есть один получает выигрыш на 100%, а другой получает ноль. Выигравший может также выиграть и чувство вины, а проигравший выиграл обиду. Рассмотрим это на нашем примере с телевизором. Один взял пульт и сказал: «Я буду смотреть свой футбол, и меня не волнуют твои проблемы». Он выиграл сейчас, но не выиграл на всю жизнь. Таким образом, получается, что этот способ поведения в долговременной перспективе имеет только отрицательные последствия.

3 способ – «вынужденная уступка» — это зеркальный вариант второго способа. Он заключается в том, что один, проиграв в первый раз, будет усиленно готовиться ко второму раунду. Это жизнь, посвященная борьбе. На примере с телевизором это может выглядеть так: муж отобрал пульт, жена растерялась и сдалась, но в следующий раз она будет готова к такой ситуации и, может быть, расплачется. Тогда муж проиграет, но будет готовиться к следующей схватке.

4 способ – «компромисс». Это когда можно что-то поделить поровну. Но на примере телевизора понятно, что делить телевизор бессмысленно. Если делить время, то это тоже не выход, так как смотреть первую или вторую половину передачи нет смысла, да и не выбрать — и то, и другое имеет свои минусы.

Обычно человек обращает внимание не на то, что получил, а на то, что не получил. Кроме того, в компромиссе есть один подводный камень: начиная что-то делить, люди увлекаются и доходят до абсурдных ситуаций. Например, поделив мебель, пилят пополам последний стул. Конечно, когда что-то делится легко и оба согласны поделить поровну, то это может быть выходом.

5 вариант – «сотрудничество». Этот вариант хорош тем, что каждому участнику можно выиграть сто процентов, а может быть, и сто пятьдесят. Например, один добровольно уступает другому потому, что к нему хорошо относится и не считает, что второй ему обязан. Люди сохранили отношения и даже сделали их лучше. Другой пример: оба сели перед телевизором и поняли, что одновременно два разных канала не посмотреть. Кто-то предложил: «А давай пойдем в гости, в театр или в кафе». И здесь выигрыш больше, так как этого не было в планах, а идея возникла в ходе конструктивного конфликта. Люди получают что-то большее, чем просмотр телевизора, и улучшают свои отношения. Конечно, выход из более сложных ситуаций найти не так просто, но это единственный способ, который гарантирует хороший результат.

Также можно рассказать о «**претензии без претензий**» и потренироваться. Для этого нужно научиться предъявлять претензии без претензии: так, чтобы не обидеть собеседника. Например, муж приходит домой, а дома нет ужина. Если он недоволен, то может особым образом «посмотреть» на жену или наговорить ей много неприятных слов. Но в любом его «сообщении» можно выделить три блока. Первый блок — это описание самой ситуации: «Я пришел домой, еды опять нет...» Второй блок — это сообщение о том, что он хочет есть: «Я умираю от голода...» Третий блок — оценка жены как плохой хозяйки: «Ты всегда так себя ведешь, ты ни на что не годная жена». В этой претензии муж хочет, чтобы она обратила внимание на второй блок, а жена обращает на третий, обижается и, соответственно, конструктивного общения уже не предвидится. Чтобы сообщить претензию без претензии, необходимо изменить сообщение в третьем блоке, например, описать ситуацию: «Я пришел домой, а ужина нет». Второй блок: «Мне не нравятся такие ситуации». Третий блок заменить на просьбу о помощи: «Помоги мне, пожалуйста, покорми меня и т. д.». Услышав такое обращение, жена, вероятнее всего, отреагирует на него положительно. Таким образом, в любых ситуациях, переформулировав свою претензию в претензию без претензии, мы не обижаем человека и не нарушаем коммуникацию.

Заканчивается эта часть тренинга рекомендациями по поведению в напряженной конфликтной ситуации.

ПОВЕДЕНИЕ В НАПРЯЖЕННОЙ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

Фаза 1. Настройка на партнера.

1. Не замыкайтесь в беседе на себе, на своем состоянии, на своих мыслях.
2. Старайтесь смотреть в глаза партнеру, на его лицо, руки, позу, следить за изменениями выражения лица и позы.
3. Пытайтесь мысленно встать на место партнера и понять, какие события привели его в конфликтное состояние.
4. Попробуйте поставить себя на место партнера и почувствовать: «А каково бы было мне в этом состоянии?»

Фаза 2. Перестройка поведения партнера (Техники выравнивания напряжения).

1. Дайте партнеру выговориться и сделайте паузу.
2. Скажите о том впечатлении, которое производят на вас слова партнера.
3. Скажите о состоянии: а) своем, б) партнера.
4. Подчеркните свою общность с партнером.
5. Подчеркните значимость мнений и суждений партнера для вас.
6. Обратитесь к фактам.
7. В случае вашей неправоты немедленно признайте ее и предложите выход из ситуации.
8. Сохраняйте самообладание.
9. Ведите себя корректно и даже подчеркнута вежливо.
10. Повторяйте самые неразумные слова партнера.
11. Если партнер слабее вас или имеет более низкий статус, покажите ему, что вы понимаете его состояние.

Литература

1. 18 программ тренингов: Руководство для профессионалов /Под науч. Ред. В.А. Чикер. – СПб.: Речь, 2007.
2. Блинова Л.Ф. Тренинг самоотношения: Методическое пособие. – Казань: Новое знание, 2003.
3. Гремлиг С., Ауэрбах С. Практикум по управлению стрессом. – СПб.: Питер, 2002.
4. Грецов А.Г. Тренинг креативности для старшеклассников и студентов. – СПб.: Питер, 2007.
5. Евтихов О.В. Практика психологического тренинга. – СПб.: Изд. «Речь», 2007.
6. Елисеев О.П. Практикум по психологии личности. 2-е изд., испр. и перераб. – СПб.: Питер, 2002.
7. Занюк С. Психология мотивации. – Киев: Эльга-Н; Ника-Центр, 2001.
8. Копытин А.И. Тренинг коммуникации: Арт-терапия. – М.: Изд-во Института психотерапии, 2006.
9. Лойшен Ш. Психологический тренинг умений. Школа Вирджинии Сатир. – СПб.: Питер, 2001.
10. Лютова–Робертс Е.К. Тренинг начинающего консультанта: ведение доверительной беседы. – СПб.: Изд. «Речь», 2007.
11. Марасанов Г.И. Социально-психологический тренинг. 4-е изд., испр. и доп. – М.: «Когито-Центр», 2001.
12. Митина Л.М., Асмаковец Е.С. Эмоциональная гибкость учителя: психологическое содержание, диагностика, коррекция. – М.: Московский психолого-социальный институт: Флинта, 2001.
13. Панкратов В.Н. Защита от психологического манипулирования: Практическое руководство. – 2-е изд. – М.: Психотерапия, 2007.
14. Пузиков В.Г. Технология ведения тренинга. – СПб.: Изд. «Речь», 2007.
15. Рамендик Д.М. Тренинг личностного роста: Учебное пособие. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007.
16. Рождественская Н.В., Толшин А.В. Креативность: пути развития и тренинги. – СПб.: Питер, 2006.
17. Савенков А.И. Психологические основы исследовательского подхода к обучению: Учебное пособие. – М.: «Ось–89», 2006.
18. Сидоренко Е.В. Мотивационный тренинг. – СПб.: Речь, 2000.
19. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. – СПб.: Речь, 2002.
20. Ситников А. П. Акмеологический тренинг: теория, методика, психотехнологии. — М.: Технологическая школа бизнеса, 1996.
21. Турнер Д. Ролевые игры. Практическое руководство. – СПб.: Питер, 2002.
22. Фопель К. Барьеры, блокады и кризисы в групповой работе. Сборник упражнений. /Пер. с нем. - М.: Генезис, 2003.

23. Фопель К. Психологические группы: Рабочие материалы для ведущего: Практическое пособие /Пер. с нем. 3-е изд. – М.: Генезис, 2001.

24. Фопель К. Эффективный воркшоп. Динамическое обучение. – /Пер. с нем. - М.: Генезис, 2003.

25. Хухлаева О.В. Школьная психологическая служба. Работа с педагогами. – М.: Генезис, 2008.