

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И КАДРОВ

БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ

В. В. Хляжок

ОСНОВЫ ПЕДАГОГИКИ И ПСИХОЛОГИИ

Часть 2

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ
ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ

ПРАКТИКУМ

Для студентов всех факультетов

Горки 2002

УДК 37. 159. 9
ББК 74. 58 + 88 Я 7
Х 524

Одобрено научно-методическим советом БГСХА 27. 03. 2001.

Хитряк В.В.
Х 524 Основы педагогики и психологии. Часть 2: Практикум. –
Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия,
2002. 32 с.

ISBN 985 – 467 – 062 – 7

Рассмотрены психолого-педагогические вопросы практического и
теоретического содержания, задания, упражнения, тесты.

Для студентов всех факультетов

Табл. 4. Библиогр. 29.

Рецензенты: ст. науч. сотрудник института социологии НАН Республики Беларусь,
канд. филос. наук И. Ю. НИКИТИНА; канд. фил. наук, доцент С. А. НОСКОВА

УДК 37. 159. 9
ББК 74. 58 + 88 Я 7

ISBN 985 – 467 – 062 – 7

© Хитряк В. В., 2002
© Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия, 2002

ВВЕДЕНИЕ

Содержание данной части психолого-педагогического практикума даст возможность студентам осмыслить и закрепить знания о закономерностях формирования и развития личности, ее индивидуально-психологических особенностях и свойствах, становлении и проявлении эмоционально-волевой сферы, специфики девиантного поведения и возможностей его профилактики. Таким образом, содержание этой части является продолжением работы по формированию психолого-педагогических знаний, полученных и закреплённых в результате изучения материала первой части. Кроме того, предлагаемые задания, вопросы и тесты направлены на глубокое знакомство с личностью в целом, что в дальнейшем, по нашему мнению, окажется необходимым багажом знаний для руководителя любого уровня сельскохозяйственного производства.

Тема 1. ЛИЧНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Какие из перечисленных ниже особенностей характеризуют человека как личность, а какие – как индивид?

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

2. Выпишите из данных понятий те, которыми обозначают: а) подструктуры личности; б) важнейшие элементы структуры личности.

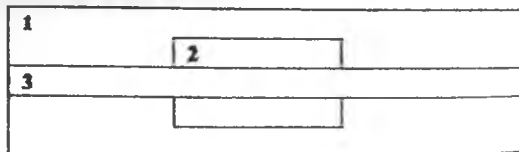
Способности, убеждения, характер, моральные свойства, направленность, мотивы, мировоззрение, самосознание, отношения, чувства, мышление, уровень личной культуры, навыки, талант, темперамент, инстинкты, знания, социальная установка, возрастные особенности, память, воля, желания, потребности, идеалы, самостоятельность, активность, индивидуальность, авторитетность.

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

Авторитет, речь, темперамент, мировоззрение, инстинкты, воля, убеждения, знания, задатки, идеалы, возрастные особенности, чувства, тип нервной системы, способности, характер, зрительные свойства, механическая память, логическая память, эмоции, мышление, внимание, ум, язык, музыкальный слух, творческое отношение к делу, равнодушие, меланхолия, агрессивность, гуманность.

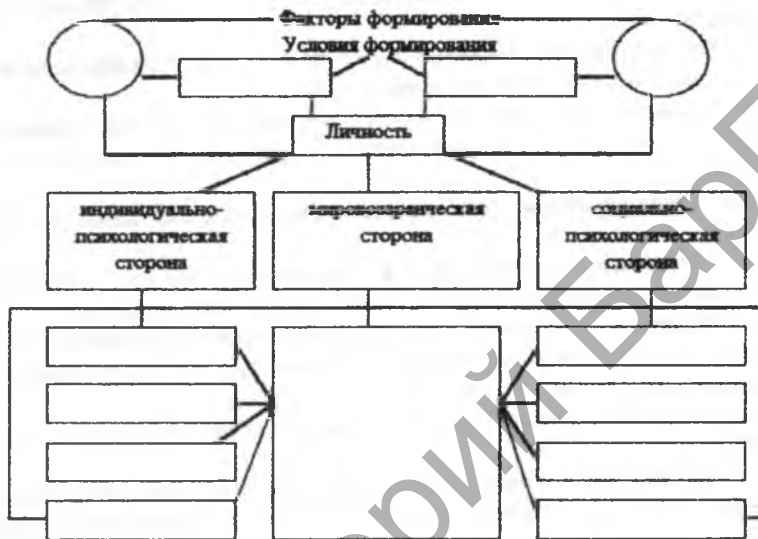
4. Представьте в виде схемы сущностную характеристику личности, используя материалы источника (Крысько В.Г. Психология и педагогика в схемах и таблицах. Мн.: Харвест, 1999).

5. Определите место каждого из понятий "индивид", "личность", "индивидуальность" на рисунке:



- 1 –
- 2 –
- 3 –

6. Заполните схему "Психологическая структура личности".



Объясните существующие взаимосвязи. Каким образом изменение условий и факторов, оказывающих влияние на формирование личности, может повлиять на ее структурные компоненты?

7. Представьте иерархию потребностей, предложенную А.Маслоу, в виде пирамиды.

Тема 2. ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА ЛИЧНОСТИ, ИХ УЧЕТ И КОРРЕКЦИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОМ ВОЗДЕЙСТВИИ

1. Выпишите слова, которые обозначают: а) темперамент; б) характер; в) способность.

Трудолюбие, настойчивость, находчивость, сообразительность, бездарность, наблюдательность, речистость, талантливость, экстравертированность, глубина чувства, богатство мимики, жизнерадостность,

ригидность, изобретательность, быстрота переключения внимания, принципиальность, настойчивость, инициативность, требовательность, сензитивность, самоощущение, нерешительность, леность, воля, решительность, оптимизм, быстрая вспыльчивость и отходчивость, гениальность, впечатлительность, быстрота мышления, сила эмоциональной реакции, медлительность.

2. Из приведенных суждений выберите те, которые наиболее полно раскрывают научное понимание характера.

а) Характер – это такое совокупное психическое свойство человека, которое не наследуется, и формируется в процессе его жизнедеятельности.

б) "Черты характера социально типичны и индивидуально своеобразны".

в) "В характере проявляются и отношения личности, и способы действия, при помощи которых эти отношения осуществляются".

г) "Характер – это сложившийся и укрепившийся в результате жизненных воздействий и воспитания типичный для личности стиль социального поведения"

д) "Единство мотивов и воли есть то, что образует характер человека".

3. Прочтите текст. Каковы должны быть условия, чтобы каждый мог развить свои творческие задатки и превратить их в творческие способности?

"Любопытный джентльмен хотел выяснить – кто был величайшим полководцем всех времен и народов. Ему сказали, что лучший уже умер и вознесся на небо. У райских врат джентльмен обратился к апостолу Петру с просьбой помочь в розысках. Апостол указал на стоявшую поблизости душу.

– Позвольте, этого человека я знавал в земной жизни. Он был сапожником.

– Верно. Но если бы он стал полководцем, то, несомненно, превзошел бы всех."

4. В каком соотношении находятся способности и совокупность знаний, умений и навыков?

5. Докажите, почему возможность наследуемости задатков нельзя отождествлять с идеей гениальной наследственности способностей.

6. Дайте психологическую характеристику каждому типу темперамента в соответствии со следующими позициями: 1) тип высшей

нервной деятельности; 2) характеристика нервных процессов возбуждения и торможения (сила, уравновешенность, подвижность).

Упражнение 1. Определите свой тип темперамента по методике, приведенной ниже.

Из четырех предложенных под каждым номером утверждений выберите наиболее вам свойственное:

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

- б) с увлечением беретесь за любое новое дело;
в) не растрачиваете попусту сил;
г) обладаете слабой тихой речью, иногда срывающейся.
10. а) незапоминаемы и боязливы;
б) быстро остываете, если что-то перестает вас интересовать;
в) строго придерживаетесь выработанного распорядка дня, системы в работе;
г) невольно приспосабливаетесь к характеру собеседника.
11. а) обладаете быстрой, страстной, со сбивчивыми интонациями речью;
б) быстро включаетесь в новую работу и быстро переключаетесь на другую;
в) легко сдерживаете порыв;
г) впечатлительны до слезливости.
12. а) неуравновешенны и склонны к горячности;
б) жготеете однообразием будничной кропотливой работы;
в) мало восприимчивы к одобрению или порицанию;
г) предъявляете высокие требования.
13. а) бываете агрессивным забиякой;
б) общительны и отзывчивы, не чувствуете скованности;
в) незлобны, проявляетенисходящее отношение к коллегам в свой адрес;
г) склонны к подозрительности, мнительны.
14. а) нетерпимы к недостаткам;
б) выносливы и работоспособны;
в) постоянны в своих интересах;
г) болезненно чувствительны и легко ранимы.
15. а) обладаете выразительной мимикой;
б) обладаете громкой, быстрой отчетливой речью, сопровождающейся живыми жестами и выразительной мимикой;
в) медленно включаетесь в работу и переключаетесь с одного дела на другое;
г) чрезмерно общительны.
16. а) способны быстро действовать и решать;
б) сохраняете самообладание в неожиданной и сложной обстановке;
в) равны в отношениях со всеми;
г) скрытны и необщительны.
17. а) неустанно стремитесь к новому;
б) обладаете всегда бодрым настроением;

- в) любите аккуратность во всем;
 - г) малоактивны и робки.
18. а) обладаете резкими порывистыми движениями;
- б) быстро засыпаете и пробуждаетесь;
 - в) с трудом приспосабливаетесь к новой обстановке;
 - г) безропотны, покорны.
19. а) несобранны, проявляете поспешность в решениях;
- б) настойчивы в достижении поставленной цели;
 - в) инертны, малоподвижны, вялы;
 - г) стремитесь вызвать сочувствие и помощь других.
20. а) склонны к резким сменам настроения;
- б) склонны иногда скользнуть по поверхности, отвлекаться;
 - в) обладаете выдержкой;
 - г) чрезвычайно восприимчивы к одобрению и порицанию.

Подсчитайте, сколько раз вы выбрали варианты "а", "б", "в" и "г".

Умножьте каждую из четырех сумм на 5.

Например, вы выбрали "а" 6 раз $6 \text{ раз} \times 5 = 30$;

"б" 3 раза $3 \text{ раза} \times 5 = 15$;

"в" 10 раз $10 \text{ раз} \times 5 = 50$;

"г" 1 раз $1 \text{ раз} \times 5 = 5$.

Таким образом, вы получили процентное содержание ответов. В сумме должно получиться 100 %.

Четыре варианта ответов соответствуют четырем типам темперамента: "а" – холерик; "б" – сангвиник; "в" – флегматик; "г" – меланхолик.

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

Характерные черты представителей 4 типов темперамента

Холерик – безудержный, неуравновешенный тип. Эмоции бурные, вспышками. Резкая смена настроений. Речь сбивчивая, неровная. С людьми прямолинеен, неуживчив. Нетерпелив, не умеет ждать. Неустойчив в интересах и склонностях. Работает рывками. Постоянно стремится к новому.

Сангвиник – живой, уравновешенный. Выдержан, сохраняет самообладание в сложной обстановке. Речь громкая, быстрая, отчетливая. Общителен, легко входит в новый коллектив, не чувствует

скованности. Быстро включается в новую работу и быстро переключается. Инициативен, но в решениях часто несобран.

Флегматик – уравновешенный, малоподвижный тип. Эмоции слабо выражены, устойчивы. Осторожен, рассудителен, малоподвижен, инертен. Общителен в меру. Внимание устойчивое. Придерживается строго заведенного порядка на своем рабочем месте. Устойчив в интересах и склонностях. Медленно включается в новую работу, медленно переключается с одного дела на другое.

Меланхолик – неуравновешенный, малоподвижный тип. Все эмоции внутри, как правило, это его переживания. Очень чувствителен, нерешителен, не верит в свои силы. Движения рук стеснительные. Склонен к одиночеству, замкнутости, тяжело идет на контакты. Устойчив в интересах и склонностях, в новой обстановке и деятельности не терпится.

Среди руководителей чаще встречаются сангвиники. Это наиболее подходящий тип темперамента линейного руководителя (начальников цехов и участков, прорабов, мастеров). Менее подходящий тип – меланхолики. Среди данных категорий руководителей этот тип встречается редко. Хотя в каждом конкретном случае к оценке личности качеств нужно подходить индивидуально.

В работе приемлем и холерик, но у него обычно возникают трудности во взаимоотношениях с коллективом из-за своего взрывного характера и эмоциональной неуравновешенности.

Флегматик в работе линейным руководителем могут мешать излишнее сложистие, его “толстокожесть” и медлительность в решении оперативных проблем. Но зато ему нет равных в обдумывании решений и планировании. Поэтому он лучше справляется со стратегическими задачами. Обычно такой руководитель подбирает себе быстрых, оперативных подчиненных.

Успешная деятельность начальников отделов, заместителей, ведущих инженеров и других функциональных руководителей не зависит от темперамента, то есть любой тип темперамента может подойти этим профессиям.

Упражнение 2. Определите свой социотип, используя цифровой тест (В.Мегель, А.Овчаров)

Из каждой пары описаний (1–2, 3–4, 5–6, 7–8) выберите одно и запишите его порядковый номер.

1. Ваша работоспособность, как правило, всегда одинакова и меняется только по определенным причинам. Вы последовательны в

работе, все доводите до конца. Решения принимаете взвешенно и не любите их менять. Вам легко придерживаться установленных правил.

2. Ваша работоспособность зависит от настроения, которое может меняться без видимых причин. Периоды подъёмов сменяются спадом активности. Вы часто действуете без подготовки, рассчитывая на везение. Вам трудно подчиняться строгим графикам и инструкциям.

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

4. Вы склонны идти на компромиссы в делах ради хороших отношений. Избегаете ссор. Вас интересуют чувства и взаимоотношения между людьми. Стараетесь сделать людям приятное, уттивы.

5. Вы реалист, не любящий пустых фантазий, практичны, уверены в себе. Предпочитаете не распыляться на несколько дел сразу. Тщательно занимаетесь одним. Многие вещи любите делать своими руками, проверяете результаты сделанного вами и другими.

6. Вы хорошо предвидите будущее, часто вспоминаете прошлое, стремитесь к новизне. Склонны к колебаниям и сомнениям, не всегда уверены вы себе, рассеяны. Больше тяготаете к теории, чем к практике.

7. Вы осмотрительны, сдержаны, малоинициативны в общении, недоверчивы к новым людям. Контролируете себя в споре, чтобы не сказать лишнее.

8. Вы легко сходитесь с новыми людьми. Вам легче понять другого, чем себя. Вы непринужденны, импульсивны, откровенны. Часто склонны к риску и опрометчивости, несдержанны.

1357 – Максим Горький

1358 – Штирлиц

1367 – Робеспьер

2357 – Гибен

2358 – Жуков

2367 – Бальзак

2368 – Дон Кихот

1457 – Драйзер

1458 – Гюго

1467 – Достоевский

1468 – Гамлет

2457 – Дюма

2458 – Наполеон

2467 – Есенин

2468 – Гексли

(Подробную психологическую характеристику каждого социотипа см. Самыгин С.И., Столперенко Л.Д. Психология управления: Уч. пособ. Ростов н/Д: Феникс, 1997. С.53-83.)

Упражнение 3. Определите с помощью теста, способны ли вы влиять на других?

Каждый из нас, как известно, подвержен влиянию других людей, а нередко и сам старается повлиять на них в желаемом направлении. Предлагаем проверить, какой силой внушения наделены вы. Политики, педагоги, врачи, журналисты, актеры должны, в силу своей профессии, обладать этим качеством. Если вы хотите узнать, способны ли вы оказывать влияние на других, убеждать их, – примите участие в нашей психологической игре.

1. Выбрали бы вы профессию актера или политика?
Да Нет
2. Раздражают ли вас люди, которые экстравагантно одеваются и ведут себя?
Да Нет
3. Способны ли вы поделиться с другим человеком своими личными переживаниями?
Да Нет
4. Реагируете ли вы немедленно на малейшее проявление неподобающего к вам отношения?
Да Нет
5. Задевают ли вас успехи других в той области, в какой хотелось бы достичь успехов вам?
Да Нет
6. Готовы ли вы взять на себя очень трудное дело только для того, чтобы показать, что оно вам под силу?
Да Нет
7. Могли бы вы пожертвовать всем ради совершения чего-то исключительного?
Да Нет
8. Хотите ли вы, чтобы вас всегда окружал один и тот же круг друзей?
Да Нет
9. Придерживаетесь ли вы в своей жизни строгого, распisanного по часам распорядка?
Да Нет
10. Любите ли вы переставлять мебель в квартире?
Да Нет
11. Нравится ли вам делить привычное дело каждый раз поновому?
Да Нет
12. Любите ли вы подтрунивать над теми, у кого слишком большое самомнение?

Да Нет

13. Можете ли вы сказать своему начальнику или тому, кто считается общепризнанным авторитетом, что он не прав?

Да Нет

Теперь подсчитайте очки.

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

Если вы набрали от 65 до 35 очков, то у вас есть все данные для того, чтобы подчинять своему влиянию других, перелопачивать их, поучать, наставлять. Вы превосходно чувствуете себя в такой роли. Убедены, что человек не должен замыкаться в себе, избегать других, держаться в стороне и думать только о себе.

Напротив, он должен стремиться сделать что-то для других, руководить ими, указывать на ошибки, научить их видеть светлые стороны окружающей действительности. Вы способны убеждать и оказывать влияние на других, но при этом постарайтесь не дойти в своем наставничестве до крайности, ибо это угрожает вам превратиться в фанатика или тирана.

Если же вы набрали от 30 до 0 очков, – увы, вы не обладаете силой внушения, способной убедить других, хотя зачастую во многом правы. Идеальной для себя (и других) вам представляется жизнь строго упорядоченная, подчиненная законам здравого смысла и благоприличия, а будущее – предсказуемым. Вы ничего не любите делать через силу. Иногда слишком сдержанны, что подчас мешает в достижении цели, выставляет в несколько превратном свете ваше поведение.

Упражнение 4. Проведите исследования 2–3-х ваших друзей с помощью теста "Сильный ли у вас характер".

1. Часто ли вы задумываетесь над тем, какое влияние оказывают ваши поступки на окружающих?

а) очень редко;

б) редко;

- в) достаточно часто;
г) очень часто.
2. Случается ли вам говорить что-либо такое, во что вы сами не верите (из-за упрямства, наперекор другим либо из “престижных” соображений)?
а) да; б) нет.
3. Какие из ниже перечисленных качеств вы более всего цените в людях?
а) настойчивость;
б) широта мышления;
в) эффективность, умение “показать себя”.
4. Имеете ли вы склонность к педантизму?
а) да; б) нет.
5. Быстро ли вы забываете о неприятностях, которые случаются с вами?
а) да; б) нет.
6. Любите ли анализировать свои поступки?
а) да; б) нет.
7. Находясь в кругу лиц, хорошо вам известных:
а) стараетесь сохранить тон, принятый в этом кругу;
б) остаетесь самим собой.
8. Приступая к трудному заданию, стараетесь ли не думать об ожидающих вас трудностях?
а) да; б) нет.
9. Какое из перечисленных ниже определений, по вашему мнению, наиболее подходит к вам?
а) мечтатель;
б) «рубака-парень»;
в) усерден в труде;
г) пунктуален, аккуратен;
д) “философ” в широком смысле слова;
е) суетливый человек.
10. При обсуждении того или иного вопроса:
а) высказываете свою точку зрения, хотя, быть может, она отличается от мнения большинства;
б) считаете, что в данной ситуации лучше промолчать, хотя и имеете иную точку зрения;
в) поддерживаете большинство, оставаясь при своем мнении;

г) не утруждаете себя раздумьями и принимаете точку зрения, которая преобладает.

11. Какое чувство вызывает у вас неожиданный вызов к руководителю?

- а) раздражение;
- б) тревогу;
- в) озабоченность;
- г) никакого чувства.

12. Если в пылу полемики ваш оппонент "сорвется" и допустит личный выпад против вас, как вы поступите?

- а) ответите ему в том же тоне;
- б) проигнорируете этот факт;
- в) демонстративно оскорбитесь;
- г) предложите сделать перерыв.

13. Если ваша работа забракована, это вызовет у вас:

- а) досаду;
- б) стыд;
- в) гнев.

14. Если вы попадаете вприсах, кого вините в первую очередь?

- а) самого себя;
- б) "фатальное невезение";
- в) прочие "объективные" обстоятельства.

15. Не кажется ли вам, что окружающие вас люди – будь то руководители, коллеги или подчиненные – недооценивают ваши способности и знания?

- а) да; б) нет.

16. Если ваши друзья или коллеги начинают над вами подтрунивать, то что делаете вы?

- а) злитесь на них;
- б) стараетесь ретироваться;
- в) не раздражаясь, начинаете подыгрывать им;
- г) отвечаете смежом и, как говорится, "воль внимания";

17. Если вы спешите и вдруг на обычном месте не находите свой портфель (зонт, перчатки и т.д.), то как вы поступите?

- а) будете продолжать поиск молча;
- б) будете искать, попутно обвиняя своих домашних в беспорядке;
- в) уйдете без нужной вам вещи.

18. Что скорее всего выведет вас из равновесия?

- а) длинная очередь в приемной;

б) толчея в общественном транспорте;
 в) необходимость приходить в определенное место несколько раз по одному и тому же вопросу.

19. Закончив спор, продолжите ли вы вести его мысленно, приводя все новые и новые аргументы в защиту своей точки зрения?

а) да; б) нет.

20. Если для выполнения срочной работы вам предоставится возможность выбрать себе помощника, кого из возможных кандидатов вы выберете?

- а) человека исполнительного, но безынициативного;
 б) человека знающего, но упрямого и спорщика;
 в) человека одиозного, но с женщиной.

Шкала оценки

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

Результаты. Ниже 15 очков. Увы, человек вы слабохарактерный, неуравновешенный и, пожалуй, безработный. В случающихся с вами неприятностях готовы винить кого угодно, кроме себя. И в дружбе, и в работе на вас трудно положиться. Задумайтесь над этим.

От 15 до 25. У вас достаточно твердый характер. Вы обладаете реалистическими взглядами на жизнь, но не все ваши поступки равноценны. Бывают у вас и срывы, и заблуждения. Вы добросовестны и вполне терпимы в коллективе. И все же вам есть над чем подумать,

чтобы избавиться от некоторых недостатков (можно не сомневаться, что вам это под силу!).

От 25 до 38. Вы принадлежите к числу людей настойчивых и обладающих чувством ответственности. Цените свои суждения, но и считаетесь с мнениями других. Правильно ориентируетесь в возникающих ситуациях и в большинстве случаев умеете выбрать правильное решение. Это говорит о чертах сильного характера. Однако вам необходимо избегать самолюбования, всегда помнить, что сильный не значит жесткий.

Сильно 38 очков. Простите, что мы вам ничего не можем сказать. Почему? Потому что просто не верится, что есть люди с таким идеальным характером (а коль есть, то им просто нечего порекомендовать). А может быть, такая сумма очков – это результат не совсем объективной оценки своих поступков и поведения?

Сопоставьте полученные данные с вашими представлениями об этих людях. Проанализируйте сложившуюся ситуацию.

Упражнение 5. Проведите тестирование, 2-3-х ваших коллег (друзей, приятелей), используя методику теста "Уровень притязаний".

Инструкция. 1. Подумайте, сколько "плюсиков" вы сможете нарисовать за 10 секунд, укажите их число в табл. 1, поставив рядом с УП (уровень притязаний) соответствующую цифру. Затем по сигналу экспериментатора "Пуск" начинайте рисовать "плюсики" в каждом квадратике табл. 1, а по сигналу "Стоп" – прекратите рисовать. Рядом с УД (уровень достижений) укажите количество нарисованных плюсиков.

2. Учитывая предыдущий опыт и диапазон своих возможностей (можете ли вы больше и быстрее нарисовать "плюсики"), укажите в табл. 2 свой уровень притязаний и повторите опыт. Подсчитайте и запишите в табл. 2 свой уровень достижений.

3. Данную процедуру опыта повторите для третьей, а затем для четвертой таблицы. (Примечания для экспериментатора смотреть в "Интерпретации").

Обработка результатов. 1. Вычислите свой уровень притязаний по формуле

$$УП = \frac{(УП(2) - УД(1)) + (УП(3) - УД(2)) + (УП(4) - УД(3))}{3},$$

где УП(2) – уровень притязаний из второй таблицы;

УД(1) – уровень достижений из первой таблицы и т.д. в соответствии с указанными в скобках номерами таблиц.

2. Сравните полученные значения уровня притязаний:

Таблица 1

15 УП	+	+	+	+	+	+	+	+	+
+	+	+	+						
УД 13									

Таблица 2

УП 16	+	+	+	+	+	+	+	+	+
+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
УД 18									

Таблица 3

УП									
УД									

Таблица 4

УП									
УД									

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

Уровень притязаний характеризует степень трудности тех целей, к которым стремится человек и достижение которых представляется человеку привлекательным и возможным. На уровень притязаний оказывает влияние динамика удач и неудач на жизненном пути, динамика успеха в конкретной деятельности. Бывают адекватные уровни притязаний (человек ставит перед собой те цели, которые реально может достичь, которые соответствуют его способностям и возможностям) и неадекватные: завышенные (притязает на то, чего не может достичь) или заниженные (выбирает легкие и упрощенные цели, хотя способен на боль-

шее). Чем адекватнее самооценка личности, тем адекватнее уровень притязаний.

Лица с нереалистично завышенным уровнем притязаний, переоценивая свои способности и возможности, берутся за непосильные для них задачи и часто терпят неудачи. Люди с высоким, но реалистичным уровнем притязаний постоянно стремятся к улучшению своих достижений, самосовершенствованию, к решению все более и более сложных задач и достижению трудных целей. Лица с умеренным УП стабильно, успешно решают круг задач средней сложности, не стремясь улучшить свои достижения и способности и перейти к более трудным целям. Лица с низким или нереалистично заниженным уровнем притязаний выбирают слишком легкие и простые цели, что может объясняться заниженной самооценкой, неверием в свои силы, "комплексом неполноценности" либо "социальной хитростью", когда, наряду с высокой самооценкой и самоуважением, человек избегает социальной активности и трудных, ответственных дел и целей.

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

Упражнение 6. Тест "Самооценка психических состояний" (по Айзенку).

Предлагаем вам описание различных психических состояний. Если вы находитесь в этом состоянии часто, поставьте 2 балла, изредка – 1 балл, если совсем не находитесь – 0 баллов.

I

- 1) Не чувствую в себе уверенности.
- 2) Часто из-за пустяков краснею.
- 3) Мой сон беспокоен.
- 4) Легко впадаю в уныние.
- 5) Беспокоюсь о только воображаемых еще неприятностях.
- 6) Меня пугают трудности.
- 7) Люблю копаться в своих недостатках.
- 8) Меня легко убедить.
- 9) Я мнительный.
- 10) Я с трудом переношу время ожидания.

II

- 11) Нередко мне кажутся безвыходными положения, из которых все-таки можно найти выход.
- 12) Неприятности меня сильно расстраивают, я падаю духом.

- 13) При больших неприятностях я склонен без достаточных оснований винить себя.
- 14) Несчастья и неудачи ничему меня не учат.
- 15) Я часто отказываюсь от борьбы, считая ее бесплодной.
- 16) Я нередко чувствую себя беззащитным.
- 17) Иногда у меня бывает состояние отчаяния.
- 18) Я чувствую растерянность перед трудностями.
- 19) В трудные минуты жизни иногда веду себя по-детски, хочу чтобы пожалели.
- 20) Считаю недостатки своего характера неисправимыми.

III

- 21) Оставляю за собой последнее слово.
- 22) Нередко в разговоре перебиваю собеседника.
- 23) Меня легко рассердить.
- 24) Люблю делать замечания другим.
- 25) Хочу быть авторитетом для других.
- 26) Не довольствуюсь малым, хочу наибольшего.
- 27) Когда разгневаюсь, плохо себя сдерживаю.
- 28) Предпочитаю руководить, чем подчиняться.
- 29) У меня резкая, грубоватая жестикация.
- 30) Я мститель.

IV

- 1) Мне трудно менять привычки.
- 2) Нелегко переключать внимание.
- 3) Очень настороженно отношусь ко всему новому.
- 4) Меня трудно переубедить.
- 5) Нередко у меня не выходит из головы мысль, от которой следовало бы освободиться.
- 6) Нелегко сблизжусь с людьми.
- 7) Меня расстраивают даже незначительные нарушения плана.
- 8) Нередко я проявляю упрямство.
- 9) Неохотно иду на риск.
- 10) Резко переживаю отклонения от принятого режима дня.

Обработка результатов. Подсчитайте сумму баллов за каждую группу вопросов:

- I. 1–10 вопрос – тревожность;
- II. 11–20 вопрос – фрустрация;
- III. 21–29 вопрос – агрессивность;

IV. 31–40 вопрос – ригидность.

Оценка и интерпретация баллов: I. Тревожность: 0–7 баллов – не тревожны. 8–14 – тревожность средняя, допустимого уровня. 15–20 – очень тревожны.

II. Фрустрация: 0–7 баллов – не имеете высокой самооценки, устойчивы к неудачам, не боитесь трудностей; 8–14 – средний уровень, фрустрация имеет место; 15–20 – у вас низкая самооценка, вы избегаете трудностей, боитесь неудач, фрустрированы.

III. Агрессивность: 0–7 баллов – вы спокойны, выдержаны; 8–14 – средний уровень, агрессивности; 15–20 – вы агрессивны, не выдержаны, есть трудности при общении и работе с людьми.

IV. Ригидность: 0–7 баллов – ригидности нет, легкая переключаемость; 8–14 – средний уровень; 15–20 – сильно выраженная ригидность, неизменность поведения, убеждений, взглядов, даже если они расходятся, не соответствуют реальной обстановке, жизни. Вам противопоказаны смена работы, изменения в семье.

Тема 3. ЧУВСТВА И ЭМОЦИОНАЛЬНО-ВОЛЕВАЯ СФЕРА ЛИЧНОСТИ

1. Обобщите высказывания и определите, чем отличаются эмоции и чувства. В чем социальная природа чувств?

а) "...Эмоция – это есть работа инстинкта, а чувство – горечь, печаль и т.д. – это уже статья другая, это связано с затруднением деятельности больших полушарий"... Чувства "связаны с самым верхним отделом, и все они привязаны ко второй сигнальной системе".

б) "Чувства сложнее эмоций, поскольку испытывают на себе влияние не только и даже не столько психофизиологических процессов, сколько всей совокупности индивидуальных особенностей личности, ее жизненного опыта, мировоззрения и ее социальных отношений".

в) "Чувство – это исторически выработанное отражение объекта в форме переживания, душевного волнения и оценочного отношения к тому, с чем человек имеет дело".

г) "Эмоции отражают не предметы и явления реального мира, а объективные отношения, в которых эти предметы и явления находятся к нуждам организма. Эмоции, не являясь еще формой познания, вызывают не образ предмета или явлений, а переживание".

12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.
14. Порицание меня стимулирует сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.
16. Препятствия делают мои решения еще более твердыми.
17. У меня легко вызвать честолюбие.
18. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.
19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.
20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.
21. Нужно полагаться только на самого себя.
22. В жизни мало вещей более важных, чем деньги.
23. Всегда, когда мне предстоит что-то сделать, я ни о чем другом не думаю.
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.
26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше, квалифицированнее, чем другие.
27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
28. Когда у меня дел, я чувствую, что мне не по себе.
29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.
30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.
33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.
34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.
35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работа других.
38. Многого, за что я берусь, я не довожу до конца.
39. Я завидую тем, кто стремится к власти и положению.
40. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду вплоть до крайних мер.

Поставьте себе по одному баллу за каждый ответ "да" на вопросы: 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41; и за каждый ответ "нет" на вопросы: 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39.

2. Каков он, волевой человек? Назовите основные приемы самовоспитания воли.

3. Представьте в виде схем классификации эмоций и чувств.

4. Интенсивность наших эмоций зависит главным образом

- а) от восприятия данной обстановки;
- б) от уровня бодрствования;
- в) от анализа полученных сведений;
- г) от значения той потребности, с которой связана эмоция.

5. Отрицательные эмоции возникают оттого, что имеющая информация

- а) избыточна;
- б) недостаточна;
- в) достаточна;
- г) почти достаточна.

6. Стресс связан:

- а) с прогрессирующим истощением резервов организма;
- б) с неожиданной и острой ситуацией;
- в) со способностью каждого идти на риск.
- г) все ответы верны.

Упражнение 1. Определите у себя степень мотивации к успеху. Ответьте "да" или "нет" на следующие вопросы (для мужской вариант опросника, женщины вносят в опросник соответствующие коррективы).

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время?

2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100 % выполнить задание.

3. Когда я работаю, это выглядит так, как будто я все ставлю на карту.

4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.

5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.

6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.

7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.

8. Я более доброжелателен, чем другие.

9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.

10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.

11. Усердие – это не основная моя черта.

Сложите полученные результаты.

32–28 баллов. У тебя очень **сильная** мотивация к успеху. Ты упорен в достижении цели, готов преодолеть любые препятствия.

27–15 баллов. У тебя **средняя** мотивация к успеху, такая же как у большинства людей. Стремление к цели приходит к тебе в форме приливов и отливов. Порой тебе хочется все бросить, так как ты считаешь, что цель, к которой стремишься, **недостижима**.

14–0 баллов. Мотивация к успеху у тебя довольно **слабая**. Ты доволен собой и своим положением. На работе "не горюшь". Ты убежден, что независимо от твоих усилий все пойдет своим чередом.

Упражнение 2. Тест "Скрытый стресс".

Часто даже незначительные повседневные неприятности самым существенным образом воздействуют на нервы молодого человека. На первый взгляд кажется, будто они не оставляют следа в психике, однако их регулярное повторение приводит к серьезным осложнениям. Вот девять обычных ситуаций, когда эти неприятности возникают. Пометьте, какие из них вас больше всего **нервируют**.

1. Вы хотите позвонить по телефону, но нужный номер постоянно занят.
2. Когда вы сами ведете машину, а кто-то непрерывно дает вам советы.
3. Когда вы замечаете, что кто-то наблюдает за вами.
4. Если вы с кем-то разговариваете, а кто-то другой постоянно вмешивается в вашу беседу.
5. Когда кто-либо прерывает ход ваших мыслей.
6. Если кто-то без причины повышает голос.
7. Вы плохо себя чувствуете, если видите комбинацию цветов, которые, по вашему мнению, не сочетаются друг с другом.
8. Когда вы здороваетесь с кем-либо за руку и не ощущаете ни малейшего ответного чувства.
9. Разговор с человеком, который все знает лучше вас.

Если вы отметили более пяти ситуаций, это означает, что повседневные неприятности оказывают влияние на ваши нервы. Попытайтесь избавиться от них, чтобы они не укоренились.

Тема 4. ЛИЧНОСТЬ КАК СУБЪЕКТ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Выберите правильные суждения и обоснуйте свой выбор.

- а) Личность формируется в деятельности.
- б) Всякая деятельность человека детерминирована, как правило, внутренними стимулами.
- в) Деятельность обусловлена только сознанием человека.
- г) Мотивами деятельности могут быть потребности, установки, мысли, чувства, идеалы.
- д) Деятельность является решающим фактором формирования и развития активности личности.
- е) При капитализме человека побуждает к деятельности либо нужда, либо нажива.

2. Каков характер взаимосвязи деятельности и потребности?

3. От чего зависят мотивы деятельности?

4. Какие практические рекомендации можно дать руководителю, опираясь на положение о том, что "личность начинается, реализуется и проявляет себя в реальных поступках".

Упражнение 1. Изучение интересов, потребностей и мотивов поведения человека.

Для чего необходимо знать мотивацию поведения человека, т. е. то, что лежит в основе его поведения, активизирует его, направляет и поддерживает эту активность на определенном уровне? Прежде всего для того, чтобы в общении с данным человеком добиваться взаимопонимания.

Мотивацию человека необходимо знать также для того, чтобы уметь предвидеть мысли, чувства, действия и поступки людей. Все это тесным образом связано с интересами и потребностями человека, непосредственно вытекает из них.

С помощью этой методики можно определить систему интересов и потребностей через сравнительные затраты времени на разные виды деятельности, в которых эти интересы и потребности проявляются и практически удовлетворяются.

Вам предлагается перечислить виды деятельности, которыми Вы хотели бы заниматься. Внесите эти виды деятельности в таблицу и выберите количество дней в течение месяца, а также время в течение дня, которое Вы бы хотели отвести на занятие этими видами деятельности.

Виды деятельности, которыми я желал бы заняться	Частота обращения к данным видам деятельности в течение месяца и время, затрачиваемое на них					
	Каждый день	Через день	Два-три раза в неделю	Один раз в неделю	Один раз в две недели	Один раз в месяц

Подсчитывается количество времени, которое в течение месяца вы готовы и желали бы затратить на избранные виды деятельности. По относительным желательным затратам времени на данные виды деятельности судят об иерархии (соподчинении) актуальных потребностей и интересов данного человека и о том, какие из них являются для него главным. Предполагается, что удовлетворению наиболее значимых для него интересов и потребностей человек будет отводить больше времени, чем удовлетворению менее значимых.

Упражнение 2. Тест "Лидер или администратор".

Оцените приведенные высказывания по одиннадцатибальной шкале от 0 до 10.

1. Я за то, чтобы любой коллектив сам выбирал себе руководителя.
2. Когда нужно, я умею заставить людей работать.
3. Мне доверяют свои личные тайны.
4. Все стремятся к власти, и я не исключение.
5. Я вступаюсь за своих товарищей всякий раз, когда с ними поступают несправедливо.
6. "Если лошадь везет шую, ее надо бить" – верная поговорка.
7. Поспорившие обычно обращаются ко мне как к арбитру.
8. Думаю, что людям полезно иметь твердого руководителя, непреклонного и жесткого.
9. Я могу ладить с людьми, даже если они мне не по душе.
10. Главное – уметь любыми средствами заставить людей делать то, что нужно.
11. Обычно я готов действовать ради общего блага.
12. Люди разные, но приказ для всех должен быть одинаков.
13. В интересах дела я готов согласиться с мнением, противоположным моему.
14. Успеха добьется лишь тот, кого боятся.
15. Страхуюсь, чтобы каждый мог проявить свои способности наилучшим образом.
16. Обсуждение даже важного для всех вопроса займет слишком много времени. Думаю, что не ошибусь, если приму решение сам.
17. Мне удастся повести за собой людей, даже если они независимы от меня.
18. Когда надо, я умею поставить себя так, что со мной предпочитают соглашаться.
19. Нередко мне доверяют действовать от имени коллектива.
20. Полное единоначалие – вот секрет успеха коллектива.

Регистрационный бланк:

Л 1 3 5 7 9 11 13 15 17 19 (лидер)

А 2 4 6 8 10 12 14 16 18 20 (администратор)

Результат. Подсчитайте сумму баллов по четным строкам (А) и нечетным (Л) – и вы узнаете соотношение в себе административного и лидерского начал.

Репозиторий Баргу

ЛИТЕРАТУРА

Цитируемая

1. Вечер Л.С. Секреты делового общения. Минск. Выпущенная школа, 1996.
2. Годфруа Ж. Что такое психология. В 2 т. М.: Мир, 1996.
3. Карнеги Д. Как завоевывать людей и оказывать влияние на людей... Минск, 1990.
4. Крысько В.Г. Психология и педагогика в схемах и таблицах. Мн.: Харвест, 1999.
5. Курс практической психологии, или как научиться работать и добиваться успеха: Учеб. пособ. / Сост. Р.Р.Клишонов. Ижевск, 1997.
6. Ночевник М.Н. Психология общения и бизнес. М.: Профиздат, 1995.
7. Психология и педагогика: Учеб. пособ. / Под ред. А.А.Радукина – М.: Центр, 1997.
8. Психология: Словарь / Под общ. ред. А.В.Петровского. М., 1990.
9. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Психология управления: Учебное пособие. М.: Звез, 1997.
10. Столяренко Л.Д. Основы психологии: Учеб. пособ. Ростов н/Д: Феникс, 1996.
11. Стрелю Я. Роль темперамента в психическом развитии / Пер. с польск. М.: Прогресс, 1982.
12. Таратунский Ф.С., Таратунская Н.Ф. Задачи и упражнения по общей психологии. Уч. пособие. Мн.: Университетское, 1988.
13. Уткин Э.А. Конфликтология: теория и практика. М., 1998.
14. Шейнов В.П. Как управлять другими. Как управлять собой. Мн.: Амафед, 1996.
15. Шейнов В.П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение. Мн.: Амафед, 1997.
16. Шейнов В.П. Психология и этика делового контакта. Мн.: Амафед, 1996.

Для самообразования

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди (психология человеческих взаимоотношений). Люди, которые играют в игры. (Психология человеческой судьбы). Спб.: Ленвадат, 1992.

В книге предлагается оригинальная теория человеческих отношений, предложенная автором, и под ее углом зрения рассматриваются проблемы человеческих отношений. Обсуждаются и указываются практические пути и способы разрешения этих проблем.

2. Вадьяник П. Как стать несчастным без посторонней помощи. Мн.: Беларусь, 1990.

Автор рассматривает и проводит психологический анализ тех проблем в жизни человека, которые он создает для себя сам по недоразумению и по неумению правильно воспринимать, оценивать себя, ситуация и других людей. Автор доказывает, что большинство проблем, которые возникают в жизни человека, создает он сам и сам же может легко от них избавиться. В книге даются советы о том, как это лучше сделать.

3. Гримак Л.П. Общение с собой. М.: Изд-во политической литературы, 1991.

В книге с научных позиций обсуждается целый ряд познавательных и практических вопросов, связанных с психологией человека. Это – возможности, которые имеются у каждого человека для оказания психологического воздействия на самого себя, научные обоснования существования и реализации таких возможностей, связанные с образом

жизни человека, устройством его мозга и особенностями психики. Автор отвечает на вопросы о том, как познать самого себя, как оказать влияние на себя в ситуациях стресса, фрустрации, тревоги, а также в пограничных между нормой и отклонением от нее состояниях психики, включая одиночество, ночные страхи, скуку, невнятные действия и мысли. Даются практические советы и рекомендации, как от всего этого избавляться. Приводятся конкретные упражнения для психологической саморегуляции, в том числе предлагается начальный курс аутогенной тренировки, упражнения по самогипнозу и медитации.

4. Джеймс М., Джонгвард Д. Рожденные выигрывать. Транзактный анализ с гештальт упражнениями. М.: Издательская группа "Прогресс", "Универс", 1993.

Авторы книги условно разделяют всех людей на благополучных ("выигрывающих") и неблагополучных ("проигрывающих"). Доказывается, что каждый человек в силах сделать себя "выигрывающим" и избежать "проигрыша". После разобранного введения в две области практической психологии – гештальт-терапии и транзактного анализа – на их основе даются практические советы и рекомендации о том, как стать "выигрывающим" человеком.

5. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить. М.: Прогресс, 1989.

В книге даются многочисленные полезные советы и рекомендации на многие случаи жизни. Ознакомившись с ними и воспользовавшись на практике, каждый человек сможет многое изменить в лучшую сторону в своей жизни, в том числе значительно улучшить состояние своего здоровья и добиться успехов.

6. Левин В. Искусство быть собой. Индивидуальная психотехника. М.: Знание, 1991.

Эта книга о технике психологического самоуправления и самосовершенствования, о методике проведения самоупражнения, о познании человеком себя, о раскрытии и разумном использовании своих психологических возможностей.

7. Моргенштерн И. Психографология. СПб.: Питер, 1994.

В этой книге приводятся данные о том, что индивидуальность человека, в том числе его внутренний мир, определенно отражаются в характере почерка. На примере анализа почерков знаменитых людей показывается, каким образом их психологические особенности, хорошо известные из независимых источников, отражались в их почерке.

8. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. Нижний Новгород, Ай Кью, 1992.

Книга посвящена тому, как в телодвижениях может проявляться психологическое состояние человека в данный момент времени. Последовательно описывается то, как "читать" психологию людей по ладоням, жестам, прикосновениям рук к различным частям лица, позам тела, выражению и движению глаз и другим признакам.

9. Зиглерт Х. Тестирование личности / Пер. с нем. М.: ИНФРА-М, 1998.

Обычно тестирование содержит существенную долю попыток выявить личностные характеристики. Книга предлагает отработанную программу подготовки к такого рода тестам, описание типов задач, упражнений, способов самооценки и возможности существенного улучшения результатов.

10. Вечер Л.С. Секреты делового общения. Мн.: Вышэйш. шк., 1996.

Книга посвящена искусству делового общения. Рассматриваются сваемые виды делового общения, без чего невозможен успех на любом поприще. Даются рекомендации, как общаться с трудными людьми и избегать конфликтов и стрессов.

11. Курс практической психологии, или как научиться работать и добиваться успеха. Уч. пособ. / Сост. Р.Р. Кашипов. Ижевск: Изд-во Удм. ун-та, 1997.

Книга рассказывает о методах и приемах познания людей и себя. Она составлена как хрестоматия для самоподготовки и самообразования.

12. Крегер О., Тьюсон Дж. М. Типы людей и бизнес: Как 16 типов личности определяют ваши успехи на работе / Пер. с англ. М.: Персей, Вече, АСТ, 1995.

Окунувшись в таинственный мир Типоведения, вы узнаете как определять свой тип личности, каковы способы и достоинства вашего типа, как лучше взаимодействовать с другими людьми и достичь гармонии в разных сферах жизни.

13. Немов Р. С. Практическая психология: Познать себя. Влияние на людей. М.: Гуляшнт. изд. центр ВЛАДОС, 1998.

В книге содержится сведения из области практической психологии, раскрыта сущность популярных психодиагностических методов, применяемых при выборе профессии, оценке особенностей психологии человека, налаживании контактов с окружающими.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Тема 1. Личность как объект психолого-педагогического исследования.....	4
Тема 2. Индивидуально-психологические свойства личности, их учет и коррекция в профессионально-педагогическом воздействии.....	5
Тема 3. Чувства и эмоционально-волевая сфера личности.....	21
Тема 4. Личность как субъект управленческой деятельности.....	24
Литература.....	28

Учебное издание

Вера Валерьевна Хитрюк

ОСНОВЫ ПЕДАГОГИКИ И ПСИХОЛОГИИ

Часть 2.

Психолого-педагогические закономерности
формирования и развития личности

Практикум

Редактор О. Г. Толмачева

Техн. редактор Н. К. Шапункова

Корректор А. М. Павлова

ЛИБ № 490 от 17. 04. 2001. Подписано в печать 05.06.2002

Формат 60 x 84 ¹/₁₆ Бумага для множительных аппаратов.

Печать ризографическая. Гарнитура "Таймс".

Усл. печ. л. 1,86 Уч.-изд. л. 1,84.

Тираж 100 экз. Заказ 371 Цена 2655 руб.

Редакционно-издательский отдел БГСХА

213410, г. Горки Могилевской обл., ул. Студенческая, 2

Отпечатано на ризографе лаборатории множительных аппаратов БГСХА,

г. Горки, ул. Митуркина, 5