

МУНИЦИПАЛЬНОЕ КАЗЁННОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
«УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ»
ПАРТИЗАНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА
692962, с. Владимиро-Александровское,
ул. Комсомольская, 95
Телефон 21-4-30, факс 21-5-27
E-mail: pty.mo@mail.ru
От 21.01.2021 № б/н

Директорам
общеобразовательных учреждений

Уважаемые коллеги!

Направляем вам для использования в работе материалы по профориентации с обучающимися

Программа «Психологические правила выбора профессии»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

В связи с обновлением общества возникает потребность в профессионалах высокой квалификации, способных трудиться в новых экономических условиях. Большой потенциал страны составляет молодежь, которой все сложнее ориентироваться в изменяющейся структуре хозяйства. Все большее место в обществе занимает сфера услуг, индивидуализируется стиль жизни и труда, усиливается взаимосвязь между обществом и личностью.

Элективный курс «Психологические секреты правильного выбора профессии» рассчитан на учащихся 9-х классов. Для них, наряду со стремлением быть в стае «как все», характерно и подростковое одиночество, дающее повод для самопознания. Я – такой, как все, но я другой!

Цели курса:

Через групповое взаимодействие (Я – такой, как все) вывести на индивидуальные особенности личности (но – другой). «Чем я отличаюсь от других и как это отличие, поможет мне в выборе профессии?». Актуализировать профессиональное самоопределение, за счет специальной организации деятельности, включающей получение знаний о себе, о своих индивидуальных особенностях с целью соотнесения профессиональных проб; развития способности профессиональной адаптации в современных социально-экономических условиях.

Задачи курса:

– повысить уровень психологической компетентности учащихся за счет вооружения их соответствующими знаниями и умениями, расширения границ самовосприятия; пробуждение потребности в совершенствовании;

– сформировать положительное отношение к самому себе, чувство своей изначальной ценности, как индивидуальности, уверенность в своих силах применительно к реализации себя в будущей профессии;

– обеспечить возможность соотнести свои склонности и способности с требованиями профессиональной деятельности.

Учебно-тематический план

№	Тема	Кол-во часов
1	Представление о себе, методика «Кто я?»	1
2	Роль самооценки в выборе профессии. Определение самооценки методом тестирования и работы над ней	2
3	Секреты выбора профессии («Хочу» – «Могу» – «Надо»)	1
4	Свойства нервной системы в профессиональной деятельности	1
5	Темперамент в становлении личности	1
6	Эмоциональные состояния личности, их функции в профессиональной деятельности	1
7	Волевые качества личности и их роль в процессе принятия профессиональных решений (Методика «Вол»)	1
8	Определение коммуникативных и организаторских способностей (Методика «Кос»)	1
9	Умение слушать. Определение эмпатийных тенденций. (Тест Юсупова)	1
10	Поведение человека в конфликтной ситуации (Тест Томаса «Внимание, конфликт!»)	1
11	Постановка правильной цели – залог успеха в профессиональной деятельности	1

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О СЕБЕ. МЕТОДИКА «КТО Я?»

Эпиграфом можно взять фразу: «Человек подобен дроби: числитель её то, что мы есть на самом деле, знаменатель то, что мы о себе думаем. Чем больше знаменатель, тем меньше дробь».

Смотри методику в приложении.

Цель данного занятия – осознать уникальность человеческой личности, задуматься над тем, что представляет собой, каждый конкретный человек.

Методика «Кто Я?» (Кун и Мак-Портленд)

В течение 15 минут вы должны ответить на вопрос «Кто Я?», используя для этой цели 20 слов или предложений. Не старайтесь отобрать правильные или неважные ответы. Пишите их так, как они приходят вам в голову. Вы же сами понимаете – правильных и неправильных ответов здесь быть не может.

Интерпретация. Прежде всего, посмотрите, сколько слов и предложений вы успели написать за 15 минут. Этот показатель носит название «уровень самопрезентации». За этим пышным словом скрывается обычное русское «представление», «предъявление» и уровень самопрезентации – это уровень представления, предъявления себя. Чем больше количество слов и предложений вы успели написать за отведенное время, тем выше у вас уровень самопрезентации. Кстати, вы использовали все 15 минут или прекратили работу где-то в середине, решив, что о себе все возможное вы уже сказали? Последнее чаще всего свидетельствует о том, что у человека есть ограниченный жесткий круг представлений и он никогда (правда по разным причинам) не пользуется возможностью заглянуть за эту границу. Посмотреть, нет ли там чего-нибудь интересного или нужного (а может, и того, и другого).

Если ответов у вас очень мало – **не более 8**, это означает, что вы или не хотите предъявлять себя даже самому себе (Почему? Что такого неприятного или страшного вы можете сами от себя скрывать? Подумайте об этом), или это встречается чаще – просто не думаете, о себе и пользуетесь в повседневной жизни лишь некоторыми, возможно наиболее простыми и очевидными характеристиками. Но, возможно, вам этого достаточно?

Если ответов **от 9 до 17** – это средний, умеренный уровень самопрезентации. Как почти о всяком среднем уровне здесь трудно сказать что-либо определенное. Вроде бы человек и знает себя, да как-то не очень хорошо, может быть думает о себе, да как-то не очень много.

Те, у кого низкий и средний уровень самопрезентации, подумайте, что вам помешало ответить? Чего вам не хватило? Умения сделать над собой усилие – вам просто надоело отвечать? Не смогли сразу включиться в работу? А может, вы слишком жестко контролировали себя, подвергали свои ответы строгой цензуре? Или вам не хватило слов, чтобы выразить то, что вы чувствуете?

Решите это для себя и запишите свой ответ. Он очень важен, потому что показывает, над чем именно надо работать.

Когда **ответов 18** и более, это говорит о высоком уровне самопрезентации. Обычно он свидетельствует, что человек смотрит на себя с разных сторон, так или иначе думает о себе и, главное, не стесняется сам себя. НО, внимание! Те, у кого высокий уровень самопрезентации, посмотрите, **нет ли** у вас повторяющихся ответов, например: «Я люблю рок-музыку»; «Вечерами я часто слушаю записи рок-музыкантов»; «Мое самое любимое занятие – слушать музыку» и т. п. Или, например: «Я очень некрасивая»; «У меня некрасивые глаза и волосы»; «Самое некрасивое во мне – рост и вообще фигура»; «Я часто смотрю в зеркало и думаю, почему я такая некрасивая»; «У меня некрасивое лицо»; «Со мной никто не дружит, потому что я некрасивая». Такие повторяющиеся ответы свидетельствуют о том, что человека волнует какая-то одна тема, одна проблема. И это очень важно. Но для определения уровня самопрезентации, уровня того, насколько вы знаете себя и можете говорить о себе, посчитайте все эти высказывания за одно. (Кстати, это полезно сделать и тем, у кого низкий и средний уровень). Сколько осталось? Подчеркните и выпишите эту важную для вас тему, даже если она теперь покажется вам и странной, да и не темой вовсе (так, например, у одного юноши такой темой оказалось то, что он учится в X классе). Подумайте, почему вы «застряли» именно на этой характеристике. О чем она говорит? И учтите, это почти никогда не бывает случайным.

У вас **ответов больше 22**? Не перехитрили ли вы самого себя? Может быть, вы решили, что задача в том, чтобы написать как можно больше, и стали писать, что попало, лишь бы набрать желаемое число. Вы не попали в ловушку «Кто больше»? Не решили ли, что здесь соревнование, и вы обязательно должны выиграть? Часто видите ситуацию соревнования там, где (как, например, в данном случае) ее вовсе не предполагалось? Перечитайте свои ответы, сколько из них действительно как-то характеризует вас, а сколько написано случайно, проигрываете просто так? Подумайте, что вы выигрываете, а что проигрываете, стремясь угадать, чего от вас ждут, и добиться «первого места»?

Хотите знать, какой уровень самопрезентации обычно бывает у неудачников? В общем, самый разный, но все же чаще это либо достаточно низкий (или такой средний, который ближе к низкому), либо очень высокий уровень (**более 22**). Другими словами, они либо прячутся от себя, либо стараются угадать, что надо сделать, и стремятся добиться наивысшего результата.

Но уровень самопрезентации – показатель все же достаточно формальный. Давайте теперь проанализируем ваши ответы с точки зрения их содержания. Почти наверняка, ваше описание начинается с таких слов, как «юноша», «девушка», «учащийся», «живу в

Саратове» и т. п. Это так называемые ролевые и формально-биографические характеристики. Почти все начинают с них, и это естественно. Но посмотрите внимательно, сколько у вас таких характеристик? Какое место они занимают в вашем автопортрете? Если таких характеристик большинство, то получается, что вы – лишь сумма социальных ролей, возраста, других формальных характеристик. Но где же в этом вы? Ведь людей, обладающих именно такими ролевыми и биографическими характеристиками, очень много. В чем же проявляется именно ваша индивидуальность? Зачеркните эти ответы, что останется? Вы действительно больше ничего не видите в себе или выдвинули их вперед, чтобы не думать о чем-то другом? Тогда о чем? И надо ли прятаться от самого себя?

Теперь посмотрим, какого типа темы встречаются у вас чаще всего. Мы уже говорили об одной важной теме. Это наиболее яркий и простой случай. Чаще, однако, бывает то, что ответы вроде бы разные, но говорят об одном и том же. Например, о том, каким вы кажетесь другим людям, или о ваших планах на будущее, о проблемах с родителями – о чем угодно. Обычно так проявляются проблемы, наиболее важные для вас, те, которые во многом определяют ваше поведение, порой даже неосознанно. Есть ли у вас такая проблема? Какая это проблема?

Теперь посмотрите на свои ответы с точки зрения того, к какому времени они относятся. К прошлому? К будущему? К настоящему? Они вообще вне времени? Если большинство ответов относится к прошлому, почему так получилось? Ваше прошлое вам кажется лучше, чем настоящее. Вы тогда хорошо учились? У вас было много друзей? Или, напротив, в прошлом было что-то, что мешает вам жить и сегодня. Вы до сих пор сводите с ним счеты? И долго вы собираетесь так жить, перебирая, словно драгоценности, позавчерашние успехи и борясь со вчерашними неудачами? Не прячетесь ли во вчерашнем дне от сегодняшних задач и проблем? Или вы предпочитаете для этих целей день завтрашний и ваши ответы в основном о том, что будет завтра. Большинство ответов вне времени? Они относятся к сегодняшнему дню, так же, как ко вчерашнему и завтрашнему? У вас нет ощущения, что вы меняетесь, растете, что каждый день ставит перед вами новые задачи? Вам нравится это ощущение стабильности, постоянства? А может быть, вы просто боитесь меняться, боитесь того нового, неизвестного, что может проявиться в вас? Не лишаете ли вы себя тем самым шанса, приобрести какие-то новые качества, взгляды, идеи?

Если же в ваших ответах сочетается прошлое, настоящее и будущее, причем настоящего все-таки больше, это свидетельство полноценного ощущения времени своей жизни.

Давайте ещё поработаем с вашими ответами. Выберите ответы (лучше, чтобы их было не менее десяти), которые, с вашей точки зрения, наиболее важны для вас, и напишите, почему вы обладаете той или иной чертой. Откуда она от вас? Ну, например, так: «Я лентяй, потому что меня в детстве не приучали к работе»; или «Я умный, потому что изо всех сил использую все свои умственные способности»; или «Я некрасивая потому, что, уж, такой уродилась. Сестре досталась красота, а мне предлагают воспользоваться скромностью, как лучшим украшением».

Разделите все ответы на четыре категории: «зависит от меня» (обозначьте их буквой «Я»); «зависит от других» (буква «Д») – от кого, кстати?; «от случая, от судьбы, может быть даже рока (поставим букву «Р»); «ни от кого не зависит, просто так получилось» (буква «Н»). Так же отметьте ответ «не знаю». Теперь посчитайте, сколько у вас ответов каждой категории. Сейчас мы с вами занимались объяснением причин и мотивов поведения других людей или собственных черт, мотивов, личностных особенностей. Каких ответов у вас больше: ответов «Д» или ответов «Р»? Вы считаете себя игрушкой в руках других людей или в руках судьбы? А может быть, вообще думаете, что человек –

это то, что из него лепят жизнь, другие люди? Но не отказываетесь ли вы тем самым от самого себя, от того, чтобы чувствовать себя хозяином собственного «Я»?

У вас преобладает буква «Я»? ВЫ – то уж точно ощущаете себя хозяином самого себя. Но задумайтесь, если вы почти во всех случаях видите причину только в себе, не приводит ли это к тому, что вы пытаетесь контролировать в своей жизни всё и вся, не пытаетесь ли вы принцип причинности распространить на все события вашей жизни? Другими словами, не объясняете ли вы, что с вами происходит, какими-то свойствами присущими именно вам. Не пришёл вовремя троллейбус – это потому, что я такой невезучий, пропало что-нибудь – это потому, что я такой растяпа (как будто у всех остальных никогда ничего не теряется) и т. п. Особенно следует обратить на это внимание в тех случаях, когда речь идет о чертах, в которых в разной мере проявляется отрицательное отношение к себе.

В основном буква «Н»? Вы опять от чего-то прячетесь или отчего-то убегаете, лишая себя шанса проанализировать и понять кое-что в себе, в своей жизни, в том, почему вам везёт или не везёт. Почему вы этого не делаете? Не хотите? Почему? Может быть, вы боитесь, что станете более беззащитным, неуверенным в себе? Но, если вести себя так, как советуют три обезьянки: «Ничего не вижу, ни чего не слышу, ни кому ничего не скажу» (помните этот японский символ?), то может получиться так, что все ваши силы будут уходить только на то, что в психологии называется «выстраиванием защит», а для реальной деятельности, для реальной жизни просто не остаётся ни сил, ни времени. И вообще, почему вы так уверены, что самоанализ сделает вас беззащитным? А может быть, наоборот, вы найдёте в себе такие силы, которые убедят вас в том, что вы сами делаете свою судьбу? На самом деле многое зависит от того, как мы смотрим на вещи, от того, с какой установкой мы подходим ко всему на свете, в том числе и к самим себе.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ САМООЦЕНКИ МЕТОДОМ ТЕСТИРОВАНИЯ. РОЛЬ САМООЦЕНКИ В ВЫБОРЕ ПРОФЕССИИ

Важно донести до учащихся, что работать над самооценкой ни когда не поздно! Что и отмечает известный психотерапевт В. Сатир: «К счастью для всех нас существуют способы повышения самооценки в любом возрасте, поскольку самооценка возникает в результате научения. Формирование самооценки происходит постоянно на протяжении всей жизни человека. Поэтому пока он жив, заняться этим никогда не поздно». «Смысл жизни состоит в том, что человек находится в постоянном движении, он развивается и меняется на протяжении всей жизни. Чем старше мы становимся, тем труднее нам меняться, тем больше времени занимает процесс развития. Однако знать, что все люди меняются, – это первый шаг. И пусть не каждый из нас хороший человек, но все мы обучаемы!» Иначе можно сказать, что самооценка меняется в деятельности. Что-то сделал, получилось плохо, в следующий раз постарался – получилось лучше.

Формула самооценки У. Джеймса:

$$\text{Самооценка} = \frac{\text{Успех}}{\text{Притязания}}$$

Упражнение «Декларация моей самооценности».

Цель: повышение самооценки, возможность поверить в свои силы.

Инструкция. Я сейчас прочитаю вам «Декларацию моей самооценности». Это своеобразный гимн самому себе. А теперь я попрошу вас прочитать вслух, всем вместе.

«Я – это Я. Во всём мире нет никого в точности такого же, как Я. Есть люди, чем-то похожие на меня, но нет никого в точности такого же, как Я, поэтому всё, что исходит от меня, – это подлинно моё, потому что именно Я выбираю это.

Мне принадлежит всё, что есть во мне: моё тело, включая всё, что оно делает; моё сознание, включая все мои мысли и планы; мои глаза, включая все образы, которые они могут видеть; мои чувства, какими бы они ни были, – тревога, удовольствие, напряжение, любовь, раздражение, радость; мой рот и все слова, которые он может произносить, – вежливые, ласковые или грубые, правильные или неправильные; мой голос, громкий или тихий; все мои действия, обращенные к людям или ко мне самому.

Мне принадлежат все мои фантазии, мои мечты, все мои надежды и страхи.

Мне принадлежат все мои победы и успехи. Все мои поражения и ошибки.

Всё это принадлежит мне. И поэтому Я могу очень близко познакомиться с собой. Я могу полюбить себя и подружиться с собой. И я могу сделать так, чтобы всё во мне содействовало моим интересам.

Я знаю, что кое-что во мне озадачивает меня и есть во мне что-то такое, чего я не знаю. Но поскольку Я дружу с собой и люблю себя, Я могу осторожно и терпеливо открывать в себе источники того, что озадачивает меня, и узнавать всё больше и больше разных вещей о себе.

Всё, что я вижу и ощущаю, всё, что Я говорю и что делаю, что Я думаю и чувствую в данный момент, – это моё. И в точности позволяет мне узнать, где Я и кто Я в данный момент.

Когда Я вглядываюсь в своё прошлое, смотрю на то, что Я видел и ощущал, что Я говорил и что Я делал, как Я думал и как Я чувствовал, Я вижу, что это не вполне меня устраивает. Я могу отказаться оттого, что кажется неподходящим, и сохранить, то кажется нужным, и открыть что-то новое в себе самом.

Я могу видеть, слышать, чувствовать, думать, говорить и действовать. Я имею всё, чтобы быть близким другим людям, чтобы вносить смысл и порядок в мир вещей и людей вокруг меня. Я принадлежу себе, и поэтому Я могу строить себя. Я – это Я, и Я – это замечательно!»

Анализ. Как вы себя чувствуете? Поделитесь с участниками группы своим настроением, душевным состоянием. Что дало вам выполнение этого упражнения?

Упражнение «Я в лучах солнца».

На отдельном листе нарисуй солнце так, как его рисуют дети: с кружком по середине, множество лучиков. В кружке напиши своё имя или нарисуй свой портрет. Около каждого луча напиши что-нибудь хорошее о себе. Задача – написать о себе как можно лучше. Носи этот листочек всюду с собой, добавляй лучи. А если тебе станет особенно мерзко на душе и тебе покажется, что ты не на что не годишься. Достань это солнце, посмотри на него и вспомни, почему ты написал о том или другом качестве. Приведи как можно более конкретные примеры, выражающие это качество.

СЕКРЕТЫ ВЫБОРА ПРОФЕССИИ «ХОЧУ», «МОГУ», «НАДО»

Цель: познакомить учащихся с требованиями профессии, предъявляемыми к качествам личности, а также возможностями, предоставляемыми обществом в трудоустройстве.

И так, вы перед выбором профессии. Стратегия выбора такова: вам предстоит проанализировать три основных фактора, чтобы найти оптимальные варианты и попробовать реализовать свой план в действие.

Первый фактор «**Хочу**». Попытались ли вы оценить свои интересы и склонности? Представляете ли вы себе, чем вы хотите заниматься каждый свой трудовой день? Какие

профессии вам нравятся? Вот те вопросы, с ответов на которые вам нужно анализировать первый фактор в выборе профессиональной деятельности. Другими словами «Хочу» - профессиональные способности и интересы (работа интересна и привлекательна для личности).

Второй фактор «Могу». Знаете ли вы о своих способностях и умениях. Пытались ли вы примерить их к выбираемой профессии? Знаете ли вы, какие требования выбираемая профессия может предъявить вам?

«Могу» – состояние здоровья, профессиональная квалификация, профессиональные способности (работа соответствует способностям личности).

Третий фактор «Надо». Требуются ли специалисты выбираемой вами профессии в настоящее и ближайшее будущее в нашем регионе? Представляете ли вы, как и где можно обучиться выбираемой вами специальности? Насколько реально найти желаемую вами работу по выбранной профессии? «Надо» – спрос на рынке труда и возможность трудоустройства (работа пользуется спросом на рынке труда).

Какое из положений – «хочу», «могу», «надо» – важнее при выборе профессии? Профессиональный выбор будет удачным, если совместить «Хочу», «Могу», «Надо».

Упражнение «Хочу, Могу, Надо». Учащиеся делятся на две группы – группа «Хочу» и группа «Надо». Один из участников группы «Хочу» делает шаг вперёд и говорит: «Я хочу быть врачом». Участники группы «надо» отвечают: «Тогда тебе надо хорошо знать биологию» (любое другое необходимое для профессии условие). Если выдвинутое условие соответствует способностям и возможностям участника группы «Хочу», он переходит в группу «Могу». Каждому участнику группы группа «Надо» говорит не более трёх фраз. Упражнение продолжается до тех пор, пока каждый участник не побывает в группе «Хочу».

Упражнение «Учёт требований профессии». Ведущий предлагает членам группы самостоятельно заполнить следующую таблицу:

Качества профессии	Оценка желательности		Оценка способностей		
	Хочу	Не хочу	Способен	Разовью	Невозможно

В первом столбце записывается список требований, который профессия предъявляет к личности. Количество качеств должно быть не менее десяти. В качестве иллюстративного материала ведущий предлагает участникам программы стандартные профессиограммы. Каждое из качеств оценивается с точки зрения желательности (знак + ставится в графе «хочу» или не «не хочу») и способностей (знак + ставится в графе «способен» и т. п.).

При помощи этого упражнения учащиеся могут чётко представить, каких именно качеств и умений потребует от него будущая профессия.

После выполнения упражнения проводится групповое обсуждение результатов.

После чего предлагается заполнить самостоятельно первые две колонки **таблицы «Профессиональных запросов»**. Вторая колонка заполняется в соответствии с описанием профессиональной деятельности. Затем обсудить полученные результаты. Сравнить – заполнение какой колонки вызвало у учащихся наименьшее и наибольшее затруднение.

Кем я хочу работать	Могу ли я работать по этой специальности? (по схеме описания проф.	Что я должен сделать для превращения моего «не могу» в «могу», чтобы овладеть
---------------------	---	---

	деятельности)	этой профессией?

В чём заключаются эти трудности? (отсутствие некоторых способностей, знаний, умений). Что необходимо сделать для их преодоления? (развивать память, внимание, свою волевую, эмоциональную сферы, некоторые специальные способности, углубленно изучать предметы в школе, заняться спортом).

После чего предлагается **заполнить третью колонку** таблицы. После выполнения работы обратить внимание детей на то, что они сами составили (или попытались составить) программу для самосовершенствования с целью успешной самореализации в выбранной ими профессии. «Если я хочу стать..., то я буду делать...».

Приложение

Схема описания профессиональной деятельности

I. Цель труда

1. Гностическая. Не создавать новый продукт, а оценивать уже имеющийся продукт (или его отдельные параметры и характеристики), какое-либо изделие, произведение искусства, поведение людей и т. д., то есть различать, оценивать, анализировать что-либо.

2. Преобразующая. Преобразовать какой-либо продукт, изделие, человеческие отношения, здоровье, информацию и т. п. с целью их изменения, усовершенствования, доработки:

- а) организовать, упорядочить,
- б) оказывать влияние, воздействовать, обрабатывать,
- в) перемешать, обслуживать.

3. Изыскательная. Создавать новый, не существующий ранее продукт, изобретать, продумывать что-либо, находить новый вариант, результат, образец.

II. Орудия и средства труда

1. Внешние:

- а) ручные инструменты;
- б) механизмы, машинное оборудование, различные виды транспорта;
- в) автоматическое оборудование;
- г) приборы, измерительные устройства.

2. Внутренние, функциональные:

- а) речь:
 - эмоциональная, выразительная,
 - деловая, бесстрастная,
- б) поведение (мимика, жесты):
 - эмоциональное, выразительное,
 - деловое;
- в) интеллектуальные средства.

III. Степень проблемности трудовых ситуаций

1. Низкая. Работа чётко определена правилами, инструкциями, в ней практически нет новых, неожиданных для работника проблемных ситуаций.

2. Средняя. Деятельность достаточно чётко определена, но иногда в ней возникают ситуации, требующие принятия новых, нестандартных решений.

3. Высокая. Часто встречаются новые, сложные ситуации, требующие творческой активности и нестандартного подхода.

IV. Социально-психологические параметры

1. Степень коллективности процесса;

а) низкая (индивидуальный труд),

б) высокая (коллективный труд).

2. Степень самостоятельности в организации работы:

а) исполнитель,

б) организатор собственной деятельности,

в) организатор работы других людей.

3. Особенности трудового взаимодействия (контактов):

а) по количеству контактов:

- немногочисленные,

- многочисленные;

б) по типу партнёра:

- посетители, клиенты,

- сотрудники,

- группа (класс, аудитория);

в) по степени постоянства круга партнёров:

- постоянный,

- меняющийся.

Приложение

Перспективные направления развития экономики и связанные с ними специальности

Направления	Специальности
1. Продвижение товаров и услуг на рынке	Специалист по связям с общественностью Специалист по технологии и дизайну Специалист по оформлению печатной продукции Специалист по коммерческой логистике Менеджер по управлению материальными ресурсами и оптовой торговле Менеджер по работе с клиентами Менеджер по продажам Сервис-инженер в торговых фирмах
2. Создание компьютерных информационных систем, обеспечение	Инженер-технолог телекоммуникационных систем Системный аналитик Специалист по компьютерным сетям Специалист по защите информации Web-дизайнер Системный программист Администратор баз данных Менеджер проекта в области информационных технологий
3. Инвестиционная политика и правовая	Экономист-менеджер по управлению научными исследованиями и проектированию

защита	Экономист-менеджер по управлению инновациями Экономист-менеджер по управлению экономической и информационной безопасностью Экономист-менеджер по управлению конкурентноспособностью Экономист-менеджер по управлению качеством Экономист-менеджер по управлению инвестиционными проектами Юрист: предпринимательское и коммерческое право Специалист по экономике природопользования Специалист по антикризисному управлению
Модернизация промышленного производства	Инженеры-конструкторы машиностроительного производства Инженеры-технологи, инженеры-механики хлебопекарной, пивоваренной промышленности Инженеры-гидравлики. Теплотехники, энергетики, инженеры сантехнических и вентиляционных систем Специалисты по материаловедению Специалисты по лазерной технике и лазерным технологиям Инженеры по технической эксплуатации

Занятие можно завершить упражнением «Ладощка». Каждый учащийся обводит на листе бумаги контур своей ладошки. В середине ладошки пишет своё имя и пускает её по кругу. Все учащиеся пишут на ладошке по одному качеству характера, навыку или умению хозяина листа.

ТЕМПЕРАМЕНТ В СТАНОВЛЕНИИ ЛИЧНОСТИ

Цель: дать понятие о типах темперамента. Определить тип темперамента. Выяснить, какую роль играет темперамент в становлении личности. Ввести понятие «экстраверсии», «интроверсии».

При помощи теста Айзенка или опросника «Темпераментальной структуры личности» определить тип темперамента. Можно предложить учащимся определить темперамент при помощи дерматоглифики. Понятие «экстраверсии» и «интроверсии» ввести и объяснить при помощи соционики или определить при помощи теста.

Человека, занятого не своим делом, узнать не сложно. Всем нам приходилось сталкиваться с мрачными, неразговорчивыми врачами, у которых каждую рекомендацию по лечению болезни приходилось «тащить клещами», или нарываться на грубость продавцов. А сколько мучаются директора фирм со своими необязательными бухгалтерами и секретарями, которые вечно все путают и забывают на ходу.

Что мы делаем в подобных случаях? Возмущаемся, критикуем. Но поставим себя на место этих людей. На минуту представим, что от природы замкнутого человека заставляют целый день общаться, находить индивидуальный подход к людям, проявлять заботу и внимание. Или, наоборот, эмоционально подвижному человеку часы и дни нужно корпеть над балансом.

Аушра Аугустинавичюте разработала соционическую типологию, опираясь на типологию Юнга, состоящую из 4-х пар. Экстраверсия-интроверсия, рациональность-иррациональность, логика-этика, интуиция-сенсорика.

Тип личности – устойчивая психологическая структура, определяющая сильные и слабые стороны личности. Знание своего психологического типа позволяет человеку выбрать дело по душе, избежать лишних трудностей.

Экстраверсия – направление внимания преимущественно на внешний мир, на объекты.

Экстравертированная установка предполагает видение объекта с «внешней» стороны. При этом учитываются свойства объектов, а мотивы и отношения отходят на второй план. Экстравертами мир воспринимается как сумма объектов, а расширение интереса вовне происходит значительно легче, чем углубление внутрь. Замечать новые объекты для экстраверта естественнее, чем вглядываться в отношения между ними. Для экстраверта всегда первичен объект и вторичны отношения. Следовательно, экстраверты не склонны воспитывать людей, – люди воспринимаются экстравертом такими, каковы они есть. В неблагоприятной ситуации общения экстраверт вряд ли будет воздействовать на человека, скорее поменяет собственное отношение к нему.

Для диагностического интервью по шкале **экстраверсия-интроверсия** можно использовать следующие вопросы. Любит ли испытуемый резкие и громкие звуки, неожиданные визиты гостей (наносит ли сам подобные визиты), незнакомые компании, как переносит одиночество, бездействие, однотипную работу?

Интроверсия – направление внимания преимущественно на внешний мир и на взаимоотношения между людьми.

Интровертированная установка предполагает субъективный подход к миру. Каждый объект в восприятии интроверта выступает, как субъект, поэтому для интроверта характерен внутренний диалог. Письменная речь удаётся легче устной. Многие интроверты ведут дневники, куда заносят собственные мысли и чувства. Интроверт творит новые объекты, а экстраверт – новые отношения. Для интровертов выражение «лентяй» не является оскорблением, излюбленной похвалой. Проиллюстрировать принципиальные отличия между экстравертами и интровертами можно на примере героев Сервантеса – Дон Кихота и Санчо Пансы. С точки зрения соционики, Рыцарь Печального Образа относится к экстравертированному типу, потому, что полностью обращён к внешнему миру, людям, событиям, а его верный оруженосец является ярким представителем интровертированного типа – спокойный, в меру рассудительный, практичный.

«Эту ночь они провели под деревьями. Стараясь во всём подражать рыцарям, которые, как это ему известно, из книг, не спали ночей в лесах и пустынях, тешась мечтой о своих повелительницах. Дон Кихот всю ночь не смыкал глаз, думал о госпоже своей Дульсинее.

Совсем по иному провёл её Санчо Панса. Наполнив брюхо отнюдь не цикорной водой, он мёртвенным сном проспал до утра, и не разбудил его Дон Кихот, он ещё не скоро проснулся бы, хотя солнце било ему прямо в глаза. Наконец Санчо встал и, не замедлив, глотнул из бурдюка. Дон Кихот не пожелал завтракать – как уже было сказано. Он питался одними сладостными мечтами».

Экстраверты и интроверты отличаются друг от друга внешне. Так, например, экстраверты обычно широко жестикулируют. Как говорится, машут руками от плеча. Интроверты обычно не жестикулируют или жестикулируют мало, и в основном от локтя. Лица экстравертов можно охарактеризовать как подвижные, на них всегда отражаются душевные эмоции. У интровертов, наоборот лица скованны. С первого взгляда их чаще характеризуют как скромных. Но это не внутренняя скромность, а просто способ выражения активности (см. таблицу).

Тип личности параметры	Экстраверт	Интроверт
Мотивирующая сила	Принадлежит объектам внешнего мира	Идёт изнутри

Поведение	Определяется внешней ситуацией, объективными законами	Определяется собственными установками
Ценности	Объективная	Субъективная
Контактность	Стремятся к поиску объекта, к взаимодействию с ним. Обращают внимание и на себя и на других	Ожидают включения в контакт, поддерживают отношения. Ждут, чтобы на них обратили внимание
Динамика	Легче срываются с места, переезжают, разводятся	Хранят семью, компанию, место работы или учёбы
Взгляд на работу и учёбу	Испытывают ответственность за начатое дело	Считают себя обязанными выполнить положенное
Источник энергии	Подзаряжаются энергией в общении	Предпочитают одиночество для восстановления энергии

Следующая пара – рациональное-иррациональное.

Рациональное, по Юнгу, есть разумное, соотносящееся с разумом, соответствующее ему, включающее оценочные функции – логику и этику.

Рациональные типы, ориентируясь на разум и традиции, стремятся жить в согласии с принятым решением, иметь твёрдое суждение по главным жизненным вопросам. Если обстоятельства изменяются, то им необходимо некоторое время, чтобы привыкнуть, приспособиться. Если у рационала спросить, как складывается жизнь, то скорее всего вы услышите туманный ответ. Жизнь рационала течёт ровно, планомерно, без каких-либо ярко выраженных циклов. Здесь вы не увидите крутых поворотов и виражей, способных в корне изменить мировоззрение. Рационал реагирует эмоцией на эмоцию, поступком на поступок – сразу. Поэтому представители этого типа кажутся строгими и решительными. Их эмоции порой бывают чересчур резкими и холодными.

Иррациональное – не основанное на разуме, лежащее вне его, включает функции непосредственного восприятия действительности – интуицию и сенсорику.

Иррациональные типы, ориентированные на непосредственное восприятие, стремятся выработать свой взгляд на мир, увидеть новые возможности. Порой они не спешат с принятием решением, долго наблюдают за происходящими событиями, собирают информацию. В отличие от рационалов, иррационалы быстрее реагируют на изменчивую ситуацию, их поведение и эмоции заранее трудно спрогнозировать предугадать. Максимальный, творческий подъём у них наступает, когда надо найти выход из каких-либо жизненных затруднений. Их движущая сила – впечатление, иногда даже сиюминутное. Они чаще доверяют внутренним ощущениям, чем объективной реальности.

Чтобы определить какой перед вами тип, необходимо обратить внимание на его отношение к еде. Представители рационального типа уже с утра планируют, что приготовят на ужин. Представители иррационального типа, наоборот, будут думать о пище не раньше, чем захотят есть. Они вообще никогда не доверяют планам и порой каждый день меняют стиль питания. Любопытен факт, что чувство голода по-разному отражается на настроении рационалов и иррационалов. Первые, способны дольше испытывать чувство голода, тогда, как вторые быстрее начнут раздражаться и нервничать.

Рационалы и иррационалы по-разному распределяют время, отпущенное на подготовку к экзаменам. Рационал распределяет материал по дням и методично учит тему за темой, иррационал же будет их учить всё в последние день-два и всё равно «ночи не хватит».

По внешним признакам рационала от иррационала можно по осанке. Рационалы чаще имеют прямую спину, «военную выправку», в их движениях ощущается отсутствие гибкости, они бывают сухопары. Если они сутулы, то сутулость у них угловатая.

Иррационалов отличает мягкость и закруглённость линий. Особенно это заметно в мягкости линий лица. Их движения раскованны, проявление эмоций происходит импульсивно.

Рационалы говорят, словно по полочкам раскладывают, мысли излагают последовательно, имеют четкий ритм речи. Иррационалы говорят слитно, плавно, могут менять ритм речи и часто перескакивают с одной мысли на другую.

Тип личности параметры	Рационалы	Иррационалы
Планирование	Предпочитают планировать свою работу и работать по плану	Обычно лучше приспосабливаются к меняющейся ситуации, корректируют план
Принятие решений	Стремятся заранее принять решение по каждому этапу. Оберегают принятое решение	Формируют промежуточные решения по ситуации. Корректируют их в процессе выполнения
Характерные поговорки, фразы	Капля камень точит. Лучше ужасный конец, чем ужас без конца. Ну, подведём итоги!	Куй железо, пока горячо. Оставить впредь до выяснения. Там видно будет
Образ действия	Ритмично, стабильно	В меняющемся ритме
Жизненная позиция	Стараются обеспечить стабильность, предсказуемое будущее	Лучше адаптируются в меняющемся мире
Чтение книг	Читают книги от начала до конца, одну за другой	Могут читать несколько книг одновременно
Достижение целей	Знают, как использовать традиции и правила	Умеют использовать меняющиеся обстоятельства
Что выбивает из колеи	Потеря цели	Недостаток средств
Гибкость	Стараются придерживаться принятых взглядов	Гибко корректируют оценки по ситуации

В диагностическом интервью следует поинтересоваться тем, насколько стабильна у него работоспособность, или она подвержена переменчивому настроению, есть ли тяга к новым впечатлениям, легко или нет человек переключается с одного дела на другое.

Давайте рассмотрим следующую пару интуит–логик.

Интуиты – самые неприспособленные к хозяйству люди. «Головастые» или поэтичные от природы, они поражают своей непрактичностью в реальной жизни. Интуиты достаточно равнодушны к окружающей обстановке. Они годами могут не делать

ремонт в квартире, вовсе не потому, что у них нет денег или они боятся грязной работы. «Витая в облаках», они не замечают обшарпанных стен и копоти на потолке.

Мужчине интуицу может показаться катастрофой командировка жены. Без неё он не способен вспомнить, где хранится хлеб и как правильно жарить яичницу. Про таких нередко говорят, что «золотая голова, да руки не из того места растут». Женщины интуицы поражают своей непредсказуемостью – их имидж напрямую зависит от настроения. Вчера она сразила всех элегантным костюмом, а сегодня пришла в джинсах. В её шкафу хранятся платья с оторванной молнией и без пуговицы. Она так занята, что взяться за их починку некогда.

Сенсорики – поистине люди бытового комфорта. Даже при минимальных затратах они способны только им известным способом добиться комфорта и уюта. У них всё расставлено по своим местам. Здесь вы не найдёте вещей не гармонирующих с обстановкой. Даже горшки для цветов подобраны в тон обоям. Женщина-сенсорик способна превратить домашнюю работу в творчество. Она самостоятельно шьёт одежду, изобретает кулинарные рецепты, с удовольствием вышивает и вяжет.

К мужчинам-сенсорикам подходит эпитет «золотые руки». В их обиходе много сделанных собственными руками полок и этажерок, табуреток и рамок для картин.

Исследуя хобби можно сказать о принадлежности к тому или иному типу. Разгадывать кроссворды в транспорте может **логик**. Мужчина-логик обожает игры в преферанс и занятия на компьютере. Логики разграничивают сферы работы и досуга. Как говорится, на работе они работают, без остатка погружаясь в дела, а дома могут повозиться с детьми или организовать дружескую вечеринку. Конечно, внешне сухой логик обладает чувством прекрасного и даже может писать картины (Рерих). Только в отличие от этиков их чувства и эмоции будут недостаточно проявлены, или чересчур надрывны.

Женщины-логики прямодушны в своих высказываниях. Это женщины-амазонки, которые не будут ждать своего принца на берегу. Скорее всего, они сами пустятся в путешествие по открытому морю и будут топить корабли не соответствующих их идеалу женихов.

Этики – часто путают работу и отдых. Мужчины-этики на службе способны болтать о женщинах, а в кругу семьи – рассуждать о делах. Их излюбленное хобби – ухаживание, так как в женской психологии они – настоящие эксперты. Их комплименты, букеты и прочие знаки внимания редко остаются без ответа.

Женщины-этики с детства обладают способностью к кокетству и с годами оттачивают мастерство флирта. Они любят организовывать всевозможные вечеринки и встречи друзей, при этом сами становятся душой компании.

Выявление типологических особенностей личности. Общепсихологическая типология (по Юнгу)

Инструкция. На каждый вопрос имеется два варианта ответа, необходимо выбрать ответ, который подходит Вам больше, и поставить букву, обозначающую этот ответ.

1. Что Вы предпочитаете?
 - а) немного близких друзей;
 - б) большую товарищескую компанию.
2. Какие книги Вы предпочитаете читать?
 - а) с занимательным сюжетом;
 - б) с раскрытием переживаний героев.
3. Что Вы скорее можете допустить в работе?
 - а) опоздание;
 - б) ошибки.

4. Если Вы совершаете дурной поступок, то:
- а) остро переживаете;
 - б) острых переживаний нет.
5. Как Вы сходитесь с людьми?
- а) быстро, легко;
 - б) медленно, осторожно.
6. Считаете ли Вы себя обидчивым?
- а) да;
 - б) нет.
7. Склонны ли Вы хохотать, смеяться от души?
- а) да;
 - б) нет.
8. Считает ли вы себя?
- а) молчаливым;
 - б) разговорчивым.
9. Откровенны ли Вы или скрытны?
- а) откровенен;
 - б) скрытен.
10. Любите ли вы заниматься анализом своих переживаний?
- а) да;
 - б) нет.
11. Находясь в обществе, Вы предпочитаете:
- а) говорить;
 - б) слушать.
12. Часто ли Вы переживаете недовольство собой?
- а) да;
 - б) нет.
13. Любите ли Вы что-нибудь организовывать?
- а) да;
 - б) нет.
14. Хотелось бы Вам вести интимный дневник?
- а) да;
 - б) нет.
15. Быстро ли Вы переходите от решения к исполнению?
- а) да;
 - б) нет.
16. Легко ли Вы меняете ваше настроение?
- а) да;
 - б) нет.
17. Любите ли вы убеждать других, навязывать им своё мнение?
- а) да;
 - б) нет.
18. Ваши движения:
- а) быстры;
 - б) замедленны.
19. Вы сильно беспокоитесь о возможных неприятностях:
- а) часто;
 - б) редко.

Обработка результатов

Показатели экстраверсии: 1б, 2А, 3б, 4б, 5а, 6б, 7а, 8б, 9а, 10б, 11а, 12б, 13а, 14б, 15а, 16а, 17а, 18а, 19б, 20а.

Количество ответов подсчитать и умножить на пять.

Баллы: 0–35 – интроверсия

35–65 – амбоверсия

66–100 – экстраверсия

Экстраверсия («вывернутый наружу»): *легки в общении у них высокий уровень агрессивности, имеют тенденцию к лидерству, любят быть в центре внимания, легко завязывают контакты, импульсивны, открыты + контактность, среди контактов могут быть полезные; судят о людях «по внешности», не заглядывают внутрь; холерики, сангвиники.*

Интроверсия («обращенный внутрь»): *направлены на мир собственных переживаний, мало контактны, молчаливы, с трудом заводят новые знакомства, не любят рисковать, переживают разрыв старых связей, нет вариантов проигрыша и выигрыша, высокий уровень тревожности и ригидности; флегматики, меланхолики.*

СВОЙСТВА НЕРВНОЙ СИСТЕМЫ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

На этом занятии учащиеся знакомятся с таблицей темперамента. Класс делится на 4 группы, например, по временам года. Каждой из групп предлагается описание одного из типов темперамента. Группе предлагается предложить варианты предполагаемых профессий для описанного типа нервной системы, после чего команды делятся своими наработками. Далее можно воспользоваться услугами соционики, для связи типа темперамента и выбора профессии.

Итак, рассмотрим, в каких сферах деятельности наиболее успешными, могут быть представители различных психологических типов.

В производственно-управленческой сфере (к ней относятся такие профессии, как администратор, руководитель, бухгалтер, экономист, рабочий, техник, мастер, хозяйственник) несомненными лидерами могут стать люди с сильными функциями и **логики, и сенсорики.**

Обеим типам свойственна усидчивость, скрупулезность, точность выполнения заданий. Эти типы обладают аналитическим умом, умеют организовывать работу и завершить любое, даже очень трудное дело. В работе они опираются на факты, стараются быть беспристрастными в оценках. Представители данных типов хорошие тактики, им можно поручать все виды работ, связанные с составлением графиков, всевозможных логических структур; они способны решать даже очень сложные технические вопросы.

В социальной сфере (воспитатели, учителя, психотерапевты, врачи, повара, массажисты, менеджеры по туризму, социальные работники) смогут найти себя люди с сильными функциями **этики и сенсорики.**

Представители этих типов умеют контактировать с людьми, налаживать связи, они гуманны, эмоциональны от природы, в то же время они последовательны, опираются на то, что надёжно. Представители этих типов умеют наладить отношения в коллективе, порой выступая в роли психологов. Этики способны сопереживать людям, убеждать их и чувствовать их скрытые потребности.

Коммуникативную сферу (журналисты, психологи, менеджеры по рекламе, артисты, религиозные или идеологические деятели, секретари, библиотекари) украсят представители тех типов, у которых сильны функции **этики** и **интуиции**.

Коммуникабельность и умение разбираться в человеческих взаимоотношениях сочетается у них с поиском нового. Представителям этих типов можно поручать рекламную деятельность и дипломатические функции. Они с удовольствием возьмут на себя ответственность за организацию отдыха и праздничных мероприятий, установят контакты с новыми людьми, с воодушевлением расскажут о новых теориях, интересных выставках, книгах, а также о новых товарах и услугах.

В **научно-исследовательской сфере** (все виды научной работы, маркетинг, консалтинг, диспетчерская служба) успех ждёт людей с хорошо развитыми функциями **интуиции** и **логики**.

Интуиция помогает им осуществлять поиск новых ресурсов и возможностей. Они способны предугадать развитие рынка, проанализировать не только сложные научные теории, но и мотивы поведения людей.

Разберём влияние особенности восприятия всех этих типов на мотивацию деятельности.

Интровертированные люди с преобладанием функции **сенсорики** ориентированы на повышение своего **благополучия** и качества жизни. Значит, стимулом к деятельности у представителей этих типов может стать создание комфортных условий. Учитель может посадить ребёнка на хорошо освещённое место в классе, а родители приобрести удобный стол и стул, хорошую ручку, организовать рабочее место с удобством. Не грех в качестве премии за хорошо сделанную работу купить такому ребёнку что-нибудь вкусное, приятное или увеличить сумму на карманные расходы.

Экстравертированные люди с преобладанием **сенсорики** предпочитают повышение по службе, они чрезвычайно ценят **престиж**. Такого ребёнка следует стимулировать почётными грамотами или другими видами отличий за хорошую учёбу.

Дети этой группы стремятся к получению медалей, это стоит поощрять. А если до медали ещё далеко, следует подумать, как подчеркнуть его роль в выполнении какого-либо дела. Что он умеет делать лучше всех? В каком деле может выступать как руководитель?

Представители **интровертированных** типов с преобладанием функции **интуиции** превыше всего ставят личный **интерес** к учёбе или работе. Наилучших результатов можно добиться, если поощрять такого ребёнка интересной для него работой. Такие дети обычно увлекаются историей, конструированием, чтением книг. Его сообщения будут отличаться новизной, дома «подсунуть» ему книгу по интересующей его теме и обучение пойдёт как по маслу.

Экстравертированные типы с преобладанием **интуиции** настроены на **уникальность**. Их заинтересованность в деятельности растёт пропорционально чувству исключительности того дела, которым они занимаются «Никто такого ещё не делал!» или собственной исключительности «Никто так больше не может делать, как я!» «Заниматься необычным, быть не похожим на других» – вот девиз их деятельности. Перехвалить такого ребёнка невозможно. Внимательно приглядитесь к представителям этого типа, и вы поймёте, что они переполнены всевозможными идеями. Они могут дать разумный совет о школьных нововведениях, лучшим стимулом к деятельности для них является похвала за нестандартно принятое решение.

Методические рекомендации к теме «Темперамент».

Чтобы познакомить учащихся с некоторыми свойствами нервной системы и показать их взаимосвязь с индивидуальными особенностями поведения личности нужно показать значение свойств нервной системы в учебной и трудовой деятельности.

Оборудование: «Теппинг-тест», секундомер, карандаши, график «Кривые силы – слабости нервной системы», чистые листы бумаги, образцы карточек-заданий для закрепления материала о свойствах нервной системы.

Образец карточки: «В сборочном цеху работают две девушки. Надя работает медленно, путает детали, пропускает узлы, Оля работает быстро и без брака. Как вы думаете, чем объясняется различие в их работе?»

Возможно проведение пробы Лачинса и подсчет коэффициента ригидности.

Беседа с учащимися о влиянии особенностей нервной системы на учебную и трудовую деятельность.

Для закрепления предлагается привести профессии, предъявляющие повышенные требования к свойствам первичной системы (это машинист электровоза, диспетчер авиалиний, оператор атомной электростанции, хирург, телефонист, мотальщица).

Для ознакомления учащихся с понятием «темперамент», его типами и свойствами необходимым опросник и бланк ответов к методике «Айзенка» и карточки задания: диаграмма типов темперамента, сообщение о дерматоглифических исследованиях по определению типа темперамента.

Образец карточки: «Света, ученица 9 класса, живая, подвижная девочка. На уроках часто отвлекается, разговаривает с соседями. Быстро реагирует на вопрос учителя. При желании может работать сосредоточенно. Выразительная мимика, озорные глаза. Всегда в окружении одноклассников, рассказывает им об увиденном фильме, прочитанной книге, легко знакомится с новыми людьми. С увлечением берется за любое дело, но часто не доводит его до конца. Временами у нее резко меняется настроение».

Для раскрытия особенностей темперамента и в различных видах профессиональной деятельности дается понятие «экстраверсия», «интроверсия», «неиротизм» с использованием схемы Айзенка.

Беседа с учащимися о роли темперамента в профессиональной деятельности, по пяти сферам, на примерах профессий: «человек – человек» (педагог), «человек – природа» (ветеринар), «человек – техника» (водитель), «человек – знаковая система» (кассир), «человек – художественный образ», (художник).

Работа с карточками заданиями «Проявление» темперамента в профессиональной деятельности.

Образец карточки: «Лидия Петровна, считается лучшим секретарем в своей организации. У нее не бывает конфликтных ситуаций в общении с посетителями. Она всегда приветлива, доброжелательна, уравновешенна, Лидия Петровна выполняет задания без суеты, умеет распределять свое рабочее время. Окружающие отличают ее исполнительность и ответственность».

Упражнение-игра «Продавец-покупатель».

Типы темпераментов

Сангвинический – тип темперамента характеризуется высокой работоспособностью, достаточной уравновешенностью и самоконтролем своих мыслей, эмоций и их внешним проявлением, легко находит общий язык с людьми, осваивается в новой обстановке.

Человек данного типа способен быстро приобрести знания, умения, навыки в выбранной им деятельности, выполнять одновременно несколько дел, свободно сосредотачиваясь и переключаясь с одной работы на другую.

Подходящей можно считать деятельность, наполненную разнообразием, требующую активности, делегирования идей, творческого подхода, проработки проблемы в целом. Может быть рекомендована работа с людьми.

Холерический – тип темперамента характеризуется вспыльчивостью, порывистостью, обладая высокой активностью и часто несбалансированностью мыслей и действий, может ставить перед собой такие задачи, которые не в силах выполнить. Отсюда возникает собственное перенапряжение, неудовлетворенность собой, и как результат – раздражение на окружающих. В общении с другими людьми пытаются доминировать, брать инициативу на себя. В спорной ситуации может «выходить из себя», неуступчив в целях, привычках.

Работает энергично, полностью отдаваясь своей деятельности, но имеющийся запас врожденной энергии распределяет неравномерно, что может сказываться на количестве работы, когда периоды высокой активности чередуются с периодами апатии.

Подходящей можно считать деятельность, имеющую в своей основе цикличность, периодичность, связанную с активным творчеством, физической выносливостью, нестандартностью решений, азартом.

Работа с людьми может быть рекомендована в опосредованном виде.

Флегматический – тип темперамента характеризуется уравновешенностью, упорством, соизмеримостью мыслей и действий. Эмоционально стабилен, не конфликтен. Отличается медлительностью и продуманностью поступков.

В контакт с людьми вступает осторожно, ведет себя сдержанно. К новой обстановке привыкает медленно. Устойчив в отношении ценностей, целей, привычек. В деятельности проявляет основательность, вдумчивость, усидчивость. Наиболее эффективно работает при стабильном режиме на привычном месте.

Подходящей можно считать работу, не отличающуюся разнообразием, не требующую быстрого переключения с одного вида деятельности на другой, дающую возможность самостоятельной проработки деталей. Эффективно работает в условиях монотонии.

Меланхолический – тип характеризуется повышенной чувствительностью, ранимостью, соблюдением социальных норм поведения. Эмоционально неустойчив, может претендовать на особое к себе отношение со стороны окружающих. Отличается заниженной работоспособностью, уходит от принятия решений, ответственности за обобщающий результат из-за боязни конкуренции, превосходства других, колеблющейся самооценки. Трудно привыкает к новой обстановке, людям, склонен к самоанализу и анализу поступков других людей.

Подходящей можно считать деятельность, требующую внимания, умения вникать в суть проблемы и прорабатывать детали.

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ СОСТОЯНИЯ ЛИЧНОСТИ, ИХ ФУНКЦИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Занятие начинается с упражнения «Мои лица». После чего учащиеся работают над тестом эмоций. Вопросы к классу: «Что значат для вас эмоции?», «Какую роль они играют в жизни человека?», «В каких жизненных ситуациях они могут возникнуть?».

Вы знаете, что наиболее высокой работоспособностью отличаются великие учёные, писатели, художники. Почему это происходит? Ведь, кажется, человек много достиг, заслужил признание и мог позволить себе расслабиться.

Обратимся к физиологии и психологии. Наверное, вы знаете, какую большую роль в нашей жизни играют положительные эмоции. Человек, увлечённый, творческий, получает заряд положительных эмоций в процессе работы.

Вот почему известные учёные, деятели науки искусства так много работают и в преклонном возрасте. В минуты творческого подъёма они испытывают величайшие чувства одухотворённости, радости, наслаждения, счастья. Великий исторический пример

– художник Микеланджело. Он работал над фресками в Сикстинской капелле, запрокинув вверх голову. Труд был долгим и напряжённым. Поэтому на какое-то время Микеланджело стал калекой: у него не опускалась голова. Он не мог прочесть простого письма, не подняв его над головой. Что же заставило его так напряжённо работать? Великая радость творчества.

Радость творчества мобилизует наши силы, придаёт уверенность, побуждает преодолевать невероятные трудности, направлять силу воли, Воля мобилизуется во имя чего-то. Это может быть радость творчества, чувство патриотизма, любовь к ближним и многие другие мотивы. Затем можно использовать мини-лекцию или, разбив класс на группы, предложить перечислить все известные им способы управления своими эмоциями. Или же после работы в группах, психолог добавляет не перечисленные способы управления эмоциями.

Следующее упражнение «Кто похвалит себя лучше всех...» В завершение занятия (или в качестве домашнего задания) учащиеся пишут мини-сочинение «Как могут повлиять эмоции на мой дальнейший выбор жизненного пути».

1. Упражнение «Мои лица».

Цель: помочь обдумать свои чувства и научиться их обсуждать с другими.

Инструкция. Сейчас я вам раздаю листы, на которых изображены лица. Дорисуйте картинки так, как предложено. А теперь поговорим о том, что у нас получилось.

На бланках четыре изображения овала головы, а под ними надписи: «Я счастлив, мне грустно, я злюсь, мне страшно».

2. Тест эмоций.

Ц е л ь: выявить предрасположенность к различным типам негативного поведения.

И н с т р у к ц и я. Оцени, на сколько характерны для тебя следующие реакции. На бланке для ответов обведи номера, тех вопросов, на которые ты отвечаешь «да». Отметь количество обведённых вопросов (баллов) по каждому виду эмоциональных реакций и построй график.

В о п р о с ы т е с т а:

1. Если я разозлюсь, могу ударить кого-нибудь.
2. Иногда я раздражаюсь на столько, что могу бросить какой-то предмет.
3. Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь.
4. Пока меня не попросят по-хорошему, я не выполню просьбу.
5. Мне кажется, что судьба ко мне не справедлива.
6. Я знаю, что люди говорят у меня за спиной.
7. Я не могу удержаться от спора, если люди не согласны со мной.
8. Если я кого-то обманываю, то мне становится стыдно.
9. Мне кажется, что я могу ударить человека.
10. Когда я раздражаюсь, я хлопаю дверьми.
11. Иногда люди раздражают просто фактом своего присутствия.
12. Если мне не нравится какое-то правило, то хочется его нарушить.
13. Иногда меня гложет зависть, хотя я этого не показываю.
14. Я думаю, что многие люди не любят меня.
15. Я требую, чтобы люди уважали мои права.
16. Иногда мне на ум приходят мысли, которых я стыжусь.
17. Я знаю людей, которые могут меня довести до того, что захочется драться.
18. Иногда я выражаю гнев тем, что стучу по столу.
19. Иногда я могу взорваться как пороховая бочка.
20. Если кто-то пытается мною командовать, я поступлю ему наперекор.
21. Есть люди, к которым я испытываю ненависть.
22. Довольно много людей мне завидуют.

23. Если я злюсь, я могу выругаться.
24. Люди, уваливающие от работы, должны испытывать чувство вины.
25. Если меня кто-то обидит, я могу дать сдачи.
26. Иногда я хватаю первый попавшийся под руку предмет и ломаю его.
27. Я могу наругать людям, которые мне не нравятся.
28. Когда со мной разговаривают свысока, мне ни чего не хочется делать.
29. Я стараюсь скрывать плохое отношение к людям.
30. Иногда мне кажется, что надо мной смеются.
31. Если кто-то раздражает меня, я могу сказать всё, что о нём думаю.
32. Меня угнетает, что я мало помогаю своим родителям.
33. Если кто-то первый ударит меня, я ему отвечу тем же.
34. В споре я часто повышаю голос.
35. Я раздражаюсь из-за мелочей.
36. Того, кто корчит из себя начальника, я стараюсь поставить на своё место.
37. Я заслуживаю больше похвал и внимания, чем получаю.
38. У меня есть враги, которые хотели бы мне навредить.
39. Я могу угрожать, хотя и не собираюсь приводить угрозу в исполнение.
40. Я делаю много такого, о чём впоследствии жалею.

Шкалы

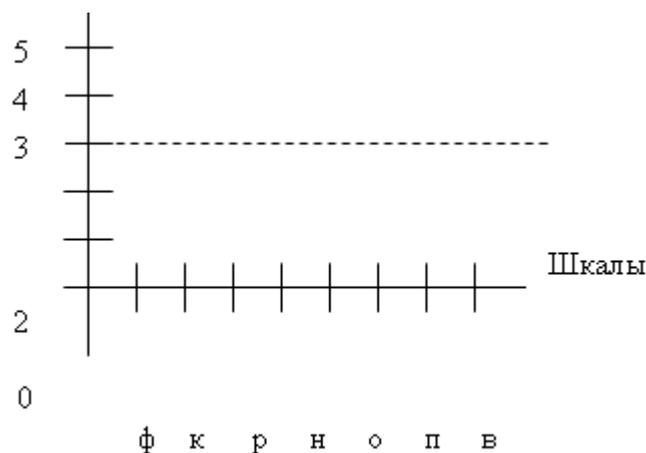
Твоя агрессивность – твоё личное дело до тех пор, пока оно не затрагивает других людей.

Построенный график показывает, какие именно проявления агрессивности характерны именно для тебя.

Точка, расположенная на графике выше пунктирной линии, говорит о выраженности данной формы поведения.

Бланк для ответов

Шкалы	Номера вопросов				
	1	9	17	25	33
Физическая агрессия (Ф)	2	10	18	26	34
Косвенная агрессия (К)	3	11	19	27	35
Раздражительность (Р)	4	12	20	28	36
Негативизм (Н)	5	13	21	29	37
Обидчивость (О)	6	14	22	30	38
Подозрительность (П)	7	15	23	31	39
Чувство вины (Ч)	8	16	24	32	40



Физическая агрессия – склонность к самому примитивному виду агрессии. Тебе свойственно решать вопросы с позиции силы. Возможно, образ жизни и личностные особенности мешают тебе искать более эффективные методы взаимодействия. Рискуешь нарваться на ответную агрессию.

Косвенная агрессия – конечно, лучше ударить по столу, чем по голове партнёра. Однако увлекаться этим не стоит – пожалей мебель и посуду. Ведь – это прямые убытки, кроме того, так не долго и пораниться.

Раздражительность – плохо или даже хорошо скрываемая агрессия не сразу приведёт к разрыву отношений с другим человеком. Но будет разъедать изнутри, как серная кислота, пока не прорвётся наружу.

Негативизм – реакция, типичная для подростка, совершающего бессмысленные и даже разрушающие для себя поступки из чувства протеста. Суть её в пословице «Выбью себе глаз, пусть у тёщи будет зять кривой».

Подозрительность – готовность видеть в словах и поступках других людей насмешку, пренебрежение, желание унижить тебя. В крайних своих проявлениях может быть симптомом нездоровья.

Вербальная агрессия – за словом в карман ты не полезешь, а зря. Последствия необдуманного слова могут быть куда разрушительнее, чем последствия драки.

Чувство вины – поздравляю, ты никого не ударил. Ничего не разбил, ни на кого не наорал. Откуда тогда чувство дискомфорта, ощущение, будто в чём-то виноват?

Если ты чувствуешь себя в ответе за свои эмоции – значит, умеешь ими управлять. Что же с этим делать? Как минимум знать, чтобы понимать, что этим качеством природа наделила тебя щедро. Процесс укрощения эмоций можно сравнить с укрощением диких лошадей. Их нельзя объезжать, предоставляя им полную свободу или, наоборот, постоянно пользуясь кнутом. Обе крайности неизбежно приведут к неудаче. С одной стороны, нельзя раз и навсегда сказать себе, что все попытки приучить дикую лошадь ни к чему не приведут. С другой – мы должны признать, что лошадь дикая, и проявлять терпение при её приручении. Но, вероятно, самое главное состоит в том, что она должна признать своего укротителя.

4. Мини-лекция «Как управлять своими эмоциями»?

Цель: научить управлять эмоциями.

Как разрядить негативные эмоции?

Можно разрядить свои негативные эмоции, в кругу друзей, которые поймут и посочувствуют.

Если ты один, то можешь выразить свой гнев, поколотив подушку или выжимая полотенце, даже если оно сухое. Большая часть энергии гнева копится в мышцах плеч, в

верхней части рук и в пальцах. Производи любые спонтанные звуки – напряжение может быть «заперто» в горле.

Самую полноценную разрядку дают занятия каким-либо видом спорта. Поэтому настоящие спортсмены обладают не только физическим, но и душевным здоровьем.

Благотворно действует на человека природа: прогулка по лесу, созерцание движения реки или спокойной глади озера, лесные звуки и запахи способны вернуть душевное равновесие и работоспособность даже в самых трудных ситуациях.

Дыхание уступами. Три-четыре коротких выдоха подряд, потом столько же коротких вдохов. Благодаря этому разбивается поток импульсов, идущих в мозг при глубоком вдохе, что очень важно при стрессе.

Природа дала нашему мозгу отличное средство защиты от перегрузок – смех и плач. Смех оказывается своеобразной защитой нервной системы. Его можно рассматривать, как серию коротких выдохов. Эти выдохи и дробят опасный поток импульсов. В этом упражнении соединяются целебные свойства плача и смеха.

А сейчас выполним **ряд упражнений на снятие эмоционального напряжения:**

1. Сожмите пальцы в кулак с загнутым внутрь большим пальцем. Делая выдох, спокойно, не торопясь, сжимай с усилием кулак. Затем, ослабляя сжатие кулака, сделайте вдох. Повторите пять раз. Теперь попробуйте выполнить это упражнение с закрытыми глазами, то удваивает эффект.

2. Возьмите по два грецких ореха и совершайте ими круговые движения в каждой ладони.

3. Слегка помассируйте кончик мизинца.

4. Поместите орех на ладонь ближе к мизинцу, прижмите его ладонью другой руки и делайте орехом круговые движения в течение 3 минут.

Упражнение «Кто похвалит себя лучше всех, или Памятка на «чёрный день».

Цель: развитие навыков позитивного внутреннего диалога о самом себе; развитие способности к самоанализу.

Материалы: бланки с табличками для каждого участника.

Инструкция. Садитесь в круг. У каждого из людей случаются приступы хандры, «кислого» настроения, когда, кажется, что ты ничего не стоишь в этой жизни, ничего у тебя не получается. В такие моменты как-то забываются все собственные достижения, одержанные победы, способности, радостные события. А ведь каждому из нас есть, чем гордиться. В психологическом консультировании есть такой приём. Психолог вместе с обратившимся к нему человеком составляет памятку, в которую заносятся достоинства, достижения, способности этого человека. Во время приступов плохого настроения чтение памятки придаёт бодрости и позволяет оценивать себя более адекватно. Давайте сделаем такую работу.

Бланк памятки «Мои лучшие качества»

Мои лучшие черты	Мои способности и таланты	Мои достижения

Инструкция. «Мои лучшие черты» – в эту колонку запишите черты или особенности своего характера, которые вам в себе нравятся и составляют вашу сильную сторону.

«Мои способности и таланты» – сюда запишите способности и таланты в любой сфере, которыми вы можете гордиться.

«Мои достижения» – в этой графе записываются достижения в любой области.

Анализ упражнения. Какое значение для вас имело выполнение этого упражнения? Что вы взяли себе на заметку и будете использовать?

Можно использовать упражнение «Якорение».

Наверное, каждый из нас когда-то мечтал о волшебной палочке: взмахнёшь ею – и всё станет хорошо! Как ни трудно в это поверить, но такая палочка существует. Она называется методом «якорения». После освоения этого метода вы сможете контролировать эмоциональное состояние своего партнёра, да и своё тоже.

Вы, вероятно, знаете, как много душевных сил тратится на преодоление негативных состояний. И вы, вероятно, заметили, что когда вы в хорошем настроении, то неприятности, внезапно возникшие, переживаются легче. Объясняется это тем, что запас психических сил при хорошем настроении выше, и вы справляетесь с неприятностями. Внутренние ресурсы присутствуют в нашем организме всегда, только надо их использовать. Поможет в этом метод «якорения». И сейчас мы это попробуем сделать.

Упражнение «Якорение».

Разбейтесь на пары, договоритесь, кто первый, а кто второй, выберите особый жест, прикосновение, которое будет приятно партнёру. Не подходит для этого случая верхняя часть рук, так как люди часто ассоциируют такое прикосновение с успокаивающим жестом. Не выбирайте такие места, к которым вы постеснялись бы прикоснуться в присутствии посторонних.

Первые представляют себе место, где они чувствовали себя счастливыми, где им было хорошо (при этом необходимо запомнить ощущения тела).

Вторые следят за состоянием своего партнёра, и как только первый расслабится полностью, прикасаются к нему особым жестом. Можно добавить какие-нибудь слова типа: это было замечательно, восторг, класс. Смысл не имеет значения, но они должны быть приятны партнёру.

Первые невербально выражают свое состояние. Вторые прикасаются к партнёру особым жестом, находят подходящие слова. Поменяйтесь местами и проделайте всё сначала. А теперь первые представляют какую-то ситуацию, которая их расстраивает, и входят в неё. Вторые прикасаются к партнёру особым жестом. Что изменилось? Поменяйтесь местами.

ВОЛЕВЫЕ КАЧЕСТВА ЛИЧНОСТИ И ИХ РОЛЬ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ

Это занятие строится на основе работы с тестом «ВОЛ».

Активизирующие вопросы: «Сила воли – врождённый дар?» «В любом ли возрасте её можно развивать?»

Эпиграфом можно взять одну из фраз:

«Лишь тот достоин жизни и свободы, Кто каждый день за них идёт на бой» /В. Гёте /

«Будь разумен, укрепляй свой дух в борьбе, Лишь бездарный покоряется судьбе»
/Абай Кунанбаев/

«Пора перестать ждать неожиданных подарков от жизни, а самому делать жизнь».
/Л.Н. Толстой/

«Ничего так не истощает и не разрушает человека, как продолжительное физическое бездействие» /Аристотель/

«Борьба – есть условие жизни: жизнь умирает, когда оканчивается борьба» /В. Белинский/

«Как часто говорят: в делах ещё успею.

Но надобно признаться в том, что это говорят,

Спросяся не с умом, а с ленью своею».

/И. А. Крылов/

«Время изменяет человека, как в физическом, так и в духовном отношении... Глупец один не изменяется, ибо время не приносит ему развития, а опыты для него не существуют». /А. С. Пушкин/

«Сильнее всех – владеющий собой» /Сенека/

«Иметь твёрдую волю – не значит лишиться сердца» /Сабит Муканов/

«Наша личность – это сад, а наша воля – его садовник» /В. Шекспир/

«Тот жалок, кто под молотом судьбы поник, испуганный без боя» /Н. Огарёв/

«Каждый из нас сам вычеркивает цепу своей личности: человек бывает, велик или мал в зависимости от собственной воли» /С. Смайлс/

«Если у человека отсутствует «внутренний стержень», то рано или поздно над ним возьмут верх или сильные люди или слабые обстоятельства» /Без автора/

Эти выражения можно использовать, как афоризмы на отдельных листах ватмана.

Что такое сила воли? Как она развивается у человека? С раннего детства ребёнка приучают контролировать своё поведение так, чтобы учитывать интересы окружающих: не брать без спроса чужие вещи, аккуратно вести себя за столом. В детском саду и школе мы постигаем правила поведения в коллективе, учимся контролировать собственные эмоции, сдерживать агрессию, к сожалению, многие так и застревают на этих детских представлениях о силе воли, считая, что поддерживать самоконтроль и внутреннюю самодисциплину нужно не ради себя, а ради других: сначала родителей, потом сослуживцев и начальников. **В ситуациях, когда внешний контроль отсутствует, такие люди полностью расслабляются.** Таким образом, можно сказать, что если у человека отсутствует «внутренний стержень», то рано или поздно над ним возьмут верх либо более сильные люди, либо собственные слабости. В наше достаточно жёсткое время этот стержень необходим каждому человеку.

После заполнения теста «ВОЛ», психолог знакомит учащихся с аргументами слабовольного. После чего учащиеся заполняют таблицу:

Качества профессии	Оценка желательности		Оценка способностей		
	Хочу	Не хочу	Способен	Разовью	Невозможно

Аргументы слабовольного:

1. «Только один раз». Один раз поступить вопреки правилам, вопреки нравственным принципам, а потом всё пойдёт по старому, всё опять будет хорошо. (Таким образом, люди приходят к наркомании, алкоголизации). Иногда удаётся уговорить свою совесть – поступить плохо всего один разочек, но чаще всего такое ослабление влечёт за собой другое, повторение дурного поступка ведёт к образованию дурной привычки.

2. «Я ещё маленький». Прибегая к такой уловке, человек рассуждает следующим образом: «Может быть, я ещё не во всём разбираюсь, и то, что кажется неправильным, на самом деле является правильным. И чего я буду вмешиваться, когда я еще учусь. Вот кончу учиться, тогда другое дело». «Завтра» великий враг «сегодня», «завтра» парализует наши силы, доводит нас до бессилия, поддержка в нас – бездействие», – предупреждал нас французский писатель Э. Лабуле. И в народе давно подмечено: «Не откладывай на завтра то, что можно сделать сегодня».

3. «Конечно, у меня есть недостатки, но, ведь идеальных людей нет».

4. «Не хватает времени». Г. Лихтенберг отмечал, что «люди, которым всегда некогда, обычно ничего не делают». Один писатель, вынужденный ежедневно дожидаться завтрака, в один прекрасный день подарил жене книгу, написанную им за все минуты ожидания.

Джордж Дарвин рассказывал о своём знаменитом отце Чарльзе Дарвине: «Отличительной чертой его характера было уважение ко времени. Он никогда не терял ни одной минуты и делал всё быстро, как бы со сдержанным пылом».

5. «Не стоит заниматься работой, когда не расположен к ней». Те, кто прибегает к этому приёму, ждут, когда к ним придёт настроение, а то и вдохновение. Глубокое заблуждение! Конечно, чтобы втянуться в работу, нужно приложить определённые волевые усилия в начале её, а потом придёт и настроение. Но этих то волевых усилий и боится малодушный ленивец. Что касается вдохновения, то оно любит посещать лишь очень трудолюбивых. Эдисон утверждал, что «Гений – это на 1% вдохновение, на 90% – потение».

6. «Авось обойдётся, проживу как-нибудь». Такие люди с самого начала обрекают себя на бездеятельность, созерцание. Ф.И. Шаляпин очень резко говорил об этом и давал весьма полезный совет: «Я решительно сурово изгнал из моего рабочего обихода тлетворное русское «авось» и полагался только на сознательное творческое усилие».

Итог занятия. Сила воли, безусловно, замечательное качество, однако не нужно его идеализировать, поскольку оно может скорее навредить, если не служит высокой или хотя бы разумной цели. Нередко люди, достигшие жизненных высот и удовлетворившие свои амбиции, вместо радости победы испытывают горечь и разочарование. Вспомним купцов позапрошлого века, которые, накопив миллионы, растрачивали их в страшных загулах, или гораздо более близкие нам по времени «новорусские» развлечения с их блеском и тщетой. **Личная воля не может существовать ради самой себя, её обязательно нужно согласовывать с какой-то гуманной целью,** тогда и чувство опустошённости после её достижения не возникнет. К примеру, многие из тех же самых купцов строили церкви и театры, помогали детским приютам. Отгуляв и отстреляв своё, новые русские опомнились и начали возрождать традиции российской благотворительности. Конечно, нам далеко до них, но и мы вполне способны научиться не только, противостоять обстоятельствам и окружающим нас недоброжелателям, но и объединиться с людьми, помогать тем, кто слабее. Тогда жизнь станет радостной и наполненной не только утомительной борьбой с трудностями, но и более высокими целями. Тест «ВОЛ».

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ И ОРГАНИЗАТОРСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ

Занятие строится на работе с методикой. Эта методика необходима, в том случае, если учащиеся избирают профессию типа «человек – человек», т. е. ту, где предметом труда является общение с людьми.

Приложение

Оценка коммуникативных и организаторских склонностей

Анкета для оценки коммуникативных и организаторских склонностей (КОС) разработана Б. А. Федоришиным.

Коммуникативность как черта характера развивается на основе общительности, которая, закрепляясь в поведении, является предпосылкой для формирования таких качеств личности, как направленность на общение, интерес к людям, социальная перцепция, рефлексия, эмпатия. Все эти качества можно считать необходимыми для работы в сфере профессии «человек-человек», а также в других сферах, где работа связана с руководством и общением. Не менее важны и организаторские склонности, которые проявляются в способности к самостоятельному принятию решений, особенно в сложных ситуациях, в инициативности в деятельности и общении, в планировании деятельности.

Обработка результатов

Вычислить оценочные коэффициенты коммуникативных (Кк) и организаторских (Ко) склонностей по формулам

$$K_k = K_x / 20 \text{ и } K_o = O_x / 20 ,$$

где Кх, Ох – число совпадений с дешифратором коммуникативных и организаторских склонностей соответственно.

Для качественной оценки результатов необходимо сопоставить полученные коэффициенты со шкальными оценками:

Кк	Ко	шкальная оценка
0,10-0,45	0,20-0,55	1
0,46-0,55	0,56-0,65	2
0,56-0,65	0,66-0,70	3
0,66-0,75	0,71-0,80	4
0,76-1,00	0,81-1,00	5

При анализе полученных результатов необходимо учитывать следующие параметры:

1. испытуемые, получившие оценку 1, характеризуются низким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей;

2. испытуемым, получившим оценку 2, коммуникативные и организаторские склонности присущи на уровне ниже среднего. Они не стремятся к общению, чувствуют себя скованно в новой компании, коллективе, предпочитают проводить время наедине с собой, ограничивают свои знакомства, испытывают трудности в установлении контактов с людьми и в выступлении перед аудиторией, плохо ориентируются в незнакомой ситуации, не отстаивают своего мнения, тяжело переживают обиды; проявление инициативы в общественной деятельности крайне занижено, во многих случаях они предпочитают избегать принятия самостоятельных решений;

3. для испытуемых, получивших оценку 3, характерен средний уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они стремятся к контактам с людьми, не ограничивают круг своих знакомств, отстаивают свое мнение, планируют свою работу, однако «потенциал» их склонностей не отличается высокой устойчивостью. Эта группа испытуемых в дальнейшей серьезной и планомерной воспитательной работе по формированию и развитию коммуникативных и организаторских склонностей;

4. испытуемые, получившие оценку 4, относятся к группе с высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они не теряются в новой обстановке, быстро находят друзей, постоянно пытаются расширить круг своих знакомств, занимаются общественной деятельностью, помогают близким, друзьям,

проявляют инициативу в общении, с удовольствием принимают участие в организации общественных мероприятий, способны принимать самостоятельное решение в трудной ситуации. Все это они делают не по принуждению, а согласно внутренним устремлениям;

5. испытуемые, получившие высшую оценку 5, обладают очень высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они испытывают потребность в коммуникативной и организаторской деятельности и активно стремятся к ней, быстро ориентируются в трудных ситуациях, непринужденно ведут себя в новом коллективе, инициативны, предпочитают в важном деле или создавшейся сложной ситуации принимать самостоятельные решения, отстаивают свое мнение и добиваются, чтобы оно было принято товарищами, могут внести оживление в незнакомую компанию, любят организовывать всякие игры, мероприятия. Они сами ищут такие дела, которые удовлетворяли бы их потребность в коммуникации и организаторской деятельности.

Дешифратор

Склонности	Ответы	
	Положительные	Отрицательные
Коммуникативные	Вопросы 1-го столбца	Вопросы 3-го столбца
Организаторские	Вопросы 2-го столбца	Вопросы 4-го столбца

ОПРОСНИК КОС

Вам нужно ответить на все предположенные вопросы. Свободно выражайте свое мнение по каждому вопросу и отвечайте так: если ваш ответ на вопрос положителен (Вы согласны), то в соответствующей клетке листа ответов поставьте плюс, если же Ваш ответ отрицателен (Вы не согласны) – поставьте минус. Следите, чтобы номер вопроса и номер клетки, куда Вы запишите свой ответ, совпадали. Имейте в виду, что вопросы носят общий характер и не могут содержать всех необходимых подробностей. Поэтому представьте себе типичные ситуации и не задумывайтесь над деталями. Не следует тратить много времени на обдумывание, отвечайте быстро. Возможно, на некоторые вопросы Вам будет трудно ответить, тогда постарайтесь дать тот ответ, который Вы считаете предпочтительным. При ответе на любой из этих вопросов обращайтесь внимание на его первые слова. Ваш ответ должен быть точно согласован с ними. Отвечая на вопросы, не стремитесь произвести заведомо приятное впечатление. Нам важен не конкретный ответ, а суммарный балл по серии вопросов.

1. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?
2. Часто ли Вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими Вашего мнения?
3. Долго ли Вас беспокоит чувство обиды, причиненное Вам кем-то из Ваших товарищей?
4. Всегда ли Вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Есть ли у Вас стремление к установлению новых знакомств с разными людьми?
6. Нравится ли Вам заниматься общественной работой?
7. Верно ли, что Вам приятнее и проще проводить время с книгами или за какими-либо другими занятиями, чем с людьми?
8. Если возникли какие-то помехи в осуществлении Ваших намерений, то легко ли Вы отступаете от них?

9. Легко ли Вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше Вас по возрасту?
10. Любите ли Вы придумывать и организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли Вам включиться в новую для Вас компанию?
12. Часто ли откладываете на другие дни те дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?
13. Легко ли Вам удастся устанавливать контакты с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли Вы добиваться, чтобы Ваши товарищи действовали в соответствии с вашим мнением?
15. Трудно ли Вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у Вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обещаний, обязанностей, обязательств?
17. Стремитесь ли Вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел Вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли Вас окружающие люди, и хочется ли Вам побыть одному?
20. Правда ли, что Вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для Вас обстановке?
21. Нравится ли Вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у Вас раздражение, если Вам не удастся закончить начатое дело?
23. Испытываете ли Вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что Вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли Вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли Вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы Ваших товарищей?
27. Правда ли, что Вы чувствуете себя неуверенно среди мало знакомых для Вас людей?
28. Верно ли, что Вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?
29. Полагаете ли Вы, что Вам не доставляет особого труда внести оживление в малознакомую для Вас компанию?
30. Принимали ли Вы участие в общественной деятельности школы?
31. Стремитесь ли Вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?
32. Верно ли, что Вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято Вашими товарищами?
33. Чувствуете ли Вы себя непринужденно, попав в незнакомую для Вас компанию?
34. Охотно ли Вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что Вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли Вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у Вас много друзей?
38. Часто ли Вы оказываетесь в центре внимания у своих товарищей?
39. Часто ли Вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда ли, что вы очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

ЛИСТ ОТВЕТОВ

Ф. И. О. _____
Возраст _____ Дата _____

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	31	32
33	34	35	36
37	38	39	40

УМЕНИЕ СЛУШАТЬ. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭМПАТИЙНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

Это занятие – тоже работа с методикой. С акцентом на то, что эти тенденции необходимы руководителям, учителям, врачам, воспитателям.

Приложение

Оценка склонности к эмпатии

Эмпатия – это умение поставить себя на место другого человека и способность к произвольному эмоциональному отклику на переживания других людей. Сопереживание – это принятие тех чувств, которые испытывает некто другой так, как если бы они были нашими собственными. Эмпатия способствует сбалансированности межличностных отношений. Она делает поведение человека социально обусловленным. Развитая у человека эмпатия – ключевой фактор успеха в тех видах деятельности, которые требуют влиться в мир партнера по общению и, прежде всего, в обучении и воспитании.

Инструкция. Для выявления уровня эмпатийных тенденций необходимо использовать следующие варианты ответов: «не знаю» (0), «нет, никогда» (1), «иногда» (2), «часто» (3), «почти всегда» (4), «да, всегда» (5).

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».

2. Взрослых людей раздражает забота родителей.
3. Мне нравится размышлять о причинах успеха и неудач других людей.
4. Среди всех музыкальных передач предпочитаю современные ритмы.
5. Чрезвычайную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть даже, если они продолжаются годами.
6. Больному человеку можно помочь даже словами.
7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя людьми.
8. Старые люди, как правило, обидчивы без причин.
9. Когда в детстве я слушал грустную мелодию, на мои глаза сами по себе наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.
13. Я всегда прощал родителям все, даже если они были не правы.
14. Если лошадь плохо тянет ее нужно хлестать.
15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, словно это происходит со мной.
16. Родители в основном относятся к своим детям справедливо.
17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
18. Я не обращаю внимания на плохое настроение своих родителей.
19. Я подолгу наблюдаю за поведением животных, откладывая другие дела.
20. Фильмы и книги могут вызывать слезы только у несерьезных людей.
21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
22. В детстве я приводил домой бездомных кошек и собак.
23. Все люди необоснованно озлоблены.
24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.
25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
26. Увидев покалеченное животное, я стараюсь ему чем-то помочь.
27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.
28. Увидев уличное происшествие, стараюсь не попадать в число свидетелей.
29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своего хозяина.
31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.
32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.
33. Молодежь должна всегда удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.
34. Мне всегда хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники были задумчивы.
35. Беспризорных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.
36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные просьбы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

Перед подсчетом результатов проверьте степень откровенности, с которой вы отвечали. Если вы ответили «никогда» на утверждения под номерами 3, 9, 10, 15, 28, 36 и «да, всегда» на пункты 11, 13, 17, 26, то вы не были откровенны перед собой, а в некоторых случаях стремились выглядеть в лучшем свете. Результатам тестирования можно доверять, если по перечисленным утверждениям вы дали не более 3 неискренних ответов. При 4 – уже следует сомневаться в их достоверности, а при 5 – можете считать работу напрасной. Теперь просуммируйте набранные вами баллы по всему тесту.

80-90 баллов. Это очень высокий уровень эмпатийности. У вас болезненно развито сопереживание. В общении, как барометр, тонко реагируете на настроение собеседника, еще не успевшего сказать ни слова. Вам трудно оттого, что окружающие используют вас в качестве громоотвода, обрушивая на вас свое эмоциональное состояние. Плохо чувствуете себя в присутствии «тяжелых» людей. Взрослые и дети охотно доверяют свои тайны и идут за советом. Нередко испытываете комплекс вины, опасаясь причинить людям хлопоты, не только словом, но и даже взглядом. В то же время вы очень ранимы, можете страдать при виде покалеченного животного. Не находите себе места от случайного холодного приветствия вашего шефа. Ваша впечатлительность порой долго не дает заснуть. Будучи в расстроенных чувствах, нуждаетесь в эмоциональной поддержке со стороны. При таком отношении к жизни вы близки к невротическим срывам. Побеспокойтесь о своем здоровье.

63-81 балл. Высокая эмпатийность. Вы чувствительны к нуждам и проблемам окружающих, великодушны, склонны многое не прощать. С неподдельным интересом относитесь к людям. Вам нравится «читать» их лица и «заглядывать» в их будущее. Вы эмоциональны, отзывчивы, общительны, быстро устанавливаете контакты и находите общий язык. Окружающие ценят вас за душевность. Вы стараетесь не допускать конфликты и находить компромиссные решения. Хорошо переносите критику в свой адрес. Предпочитаете работать с людьми, нежели в одиночку. Постоянно нуждаетесь в социальном одобрении своих действий. При всех перечисленных качествах вы не всегда аккуратны в точной и кропотливой работе. Не стоит особого труда вывести вас из равновесия.

37-62 балла. Нормальный уровень эмпатийности, присущий подавляющему большинству людей. Окружающие не могут назвать вас «толстокожим», но в то же время вы не относитесь к числу особо чувствительных лиц. В межличностных отношениях судить о других более склонны по их поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. В общении внимательны, стараетесь понять больше, чем сказано словами, но при излишнем излиянии чувств собеседника теряете терпение. Предпочитаете деликатно не высказывать свою точку зрения, не будучи уверенны, что ее примут. При чтении художественных произведений и просмотре фильмов чаще следите за действием, чем за переживаниями героев. У вас нет раскованности чувств, и это мешает вашему полноценному восприятию людей.

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

11 баллов и менее. Очень низкий уровень. Эмпатийные тенденции личности не развиты. Затрудняетесь первым начать разговор, держитесь особняком среди сослуживцев.

Особенно трудны контакты с детьми и лицами, которые старше вас. В межличностных отношениях нередко оказываетесь в неловком положении. Во многом не находите взаимопонимания с окружающими. Любите острые ощущения, спортивные состязания предпочитаете искусству. В деятельности слишком центрированы на себе.

ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

Тест Томаса «Внимание, конфликт!». При работе с тестом, важно обратить внимание на интерпретацию (смотри Приложение). Работая с тестом, человек получает важную теоретическую информацию по той или иной теме, в данном случае о типах поведения в конфликтных ситуациях, об эффективных способах поведения в конфликтных ситуациях и способах выхода их них.

Тест Томаса «Внимание! Конфликт!»

Конфликты, споры, столкновения мнений и взглядов. Эти явления пронизывают все сферы жизни современного человека: работу, быт, семейные отношения, – и, естественно, никого не оставляют равнодушным. Слишком хорошо каждый из нас знает, какой дорогой ценой приходится оплачивать свое участие в подобных ситуациях, как трудно бывает найти в них правильную линию поведения, взаимоприемлемое решение. Не случайно мы даже после того, как конфликтная ситуация, казалось бы, исчерпана, долгое время мысленно продолжаем возвращаться к ней, проигрывая ее сценарий и стараясь найти более удачные решения, способные в будущем избавить нас от повторения подобных трудностей и трений с окружающими.

Попробуйте выполнить предлагаемый психологический тест – и вы узнаете, какие способы конфликтных ситуаций свойственны вам. Для этого в каждой паре приведенных ниже суждений выберите и отметьте то, которое в большей степени соответствует вашему поведению в спорных или конфликтных ситуациях.

1. А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

Б. Чем обсуждать, в чем мы расходимся, Я стараюсь обратить внимание на то, с чем оба согласны.

2. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Я. Пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов другого и моих собственных.

3. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.

4. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

5. А. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.

Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6. А. Я пытаюсь избежать неприятностей для себя.

Б. Я стараюсь добиться своего.

7. А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

Б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться своего.

8. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

9. А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

11. А. Первым делом я стараюсь ясно определить, в чем состоят все затронутые спорные вопросы.
Б. Я стараюсь успокоить другого и, главное, сохранить наши отношения.
12. А. Зачастую я не занимаю позицию, которая может вызвать споры.
Б. Я даю возможность другому в чем-либо остаться при своем мнении, если он также идет на встречу мне.
13. А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.
14. А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.
Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.
15. А. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.
Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
16. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.
Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
17. А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
18. А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
19. А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые вопросы и интересы.
Б. Я стремлюсь отложить решение спорного вопроса, с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
20. А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
Б. Я стараюсь найти лучшее сочетание выгод и потерь для обеих сторон.
21. А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22. А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине: между моей и точкой зрения другого человека.
Б. Я отстаиваю свои желания.
23. А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого из нас.
Б. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
24. А. Если позиция другого кажется мне очень важной, постараюсь пойти навстречу его желаниям.
Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
25. А. Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.
Б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
26. А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
27. А. Зачастую я не занимаю позицию, которая может вызвать споры.
Б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
28. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.
29. А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
30. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.
Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы совместно с другим человеком могли добиться успеха.

Каждый ответ в предлагаемом тесте соответствует одному из пяти вариантов поведения в конфликтной ситуации:

ИЗБЕГАНИЕ (УХОД): 1А, 5Б, 6А, 7А, 12А, 15Б, 17Б, 19Б, 23А, 27А, 29Б.

УСТУПКИ (ПРИСПОСОБЛЕНИЕ): 1Б, 3Б, 4Б, 11Б, 15А, 16А, 18А, 21А, 24А, 25Б, 27Б, 30А.

АГРЕССИЯ (СОПЕРНИЧЕСТВО, КОНКУРЕНЦИЯ): 3А, 6Б, 8А, 9Б, 10А, 13Б, 14Б, 16Б, 17А, 22Б, 25А, 28А.

КОМПРОМИСС: 2А, 4А, 7Б, 10Б, 12Б, 13А, 18Б, 20Б, 22А, 24Б, 26А, 29А.

СОТРУДНИЧЕСТВО: 2Б, 5А, 8Б, 11А, 14А, 19А, 20А, 21Б, 23А, 26Б, 28Б, 30Б.

Сопоставьте ваши ответы с данными, приведенными в ключе к тесту по каждому из пяти способов реагирования на конфликтную ситуацию. Подсчитайте, какое количество ваших ответов приходится на каждый из них. Полученные числа умножьте на 3,33 процента, и вы увидите, как часто приходится вам прибегать к каждому из способов решения конфликтов. Результаты, близкие к 20 процентам по всем пяти позициям, свидетельствуют о равномерной представленности всех приведенных стилей в вашем поведении, т.е. о достаточной гибкости, необходимой для успешного разрешения конфликтов в конкретных ситуациях. Числа, превышающие 20 процентов, говорят о соответствующем преобладании того или иного способа реагирования в вашем поведении, о том, что этому типу решения конфликтов вы отдаете предпочтение.

В условиях разного рода конфликтов, когда наши интересы сталкиваются с интересами другого человека, многое определяется тем, в какой степени каждый из нас склонен проявлять два решающих личностных свойства: 1) напористость, направленную на достижение собственных целей и 2) кооперативность, направленную на учет интересов другого, на то чтобы идти навстречу удовлетворению его потребностей. Сочетание этих качеств при разной степени их выраженности и определяет пять возможных способов реагирования на конфликтные ситуации, пять вариантов поведения в условиях противоречия интересов.

Приложение

Так или иначе, каждый из нас, даже не зная основ конфликтологии, интуитивно находит способы выхода из конфликтных ситуаций. Жизнь заставляет, но может случиться так, что со временем человек привыкает к единому реагированию во всех конфликтах, и это уже становится непродуктивным. Например, начальник, привыкший во всем ставить свою точку, может растерять друзей, если перенесет те же модели поведения на личные модели взаимоотношения. Примеров может быть очень много. Как правило, люди думают, что в конфликте они не могут себя вести по-другому или смогут потерять свое достоинство, реагируя иначе. Не плохо будет иметь у себя на вооружении полный спектр возможных вариантов, и использовать тот или иной в зависимости от сложившейся ситуации. Не может одна таблетка помогать при всех болезнях, иной раз она станет совсем бесполезной, а то и навредит.

Итак, вы попали в конфликтную ситуацию. Что вы можете сделать?

УХОД. Две девочки ссорятся из-за куклы. Одна машет рукой и находит игрушку поинтереснее. (Поведение, при котором вы оставляете возникший конфликт без внимания).

Прежде чем затрачивать силы на решение конфликта, стоит спросить себя: на самом ли деле предмет, по поводу которого возникает разногласие, настолько важен для вас, чтобы затратить на него время и душевные силы. То, что вы получите при благоприятном исходе конфликта, сильно ли перевешивает то, что вы потеряете в случае простого ухода? Если вам кажется, что придется потратить массу сил, понервничать, а исход еще не известен, к тому же не так значителен, может стоит махнуть рукой на предмет конфликта и уйти. Уход из конфликта вполне оправдан в некоторых случаях, когда конфликт не затрагивает базисных ценностей человека. Еще одно важное обстоятельство – насколько важны для вас отношения с тем человеком, с которым вы состоите в конфликте. Если это человек случайный или вы приняли решение не иметь больше с ним никаких дел, уход от конфликта принимает большее обоснование. Если же человек для вас важен или по необходимости вам придется часто общаться с ним, возможно, более целесообразно будет применить сотрудничество или компромисс.

Поверьте, в некоторых случаях затраченные нервы не стоят того, что вы пытаетесь отстоять в ходе решения конфликта. Уход от конфликта эффективен в тех случаях, когда конфликт на этом исчерпывается. Например, если некто должен вам какую-то сумму, но не желает отдавать, а на ваши напоминания находит кучу отговорок, которые заставляют вас нервничать, это может вылиться в бесконечную нервотрепку. Вы перестаете за ним бегать, чтобы вернуть деньги, тем самым, сохраняя свое спокойствие.

Если же уход не может положить конец конфликту, то этот путь не плодотворен. Например, когда муж начинает высказывать жене за потраченные деньги, а она просто запирается в комнате, вряд ли это будет хорошим решением, поскольку такое поведение лишь отсрочит и может усугубить непонимание между близкими людьми.

Уход может быть использован как стратегический ход, с целью отсрочить решение проблемы на то время, когда вы будете подготовлены к этому.

Избегание (слабая напористость сочетается с низкой кооперативностью). При выборе этой стратегии действия направлены на то, чтобы выйти из ситуации не уступая, но и настояв на своём, воздерживаясь от споров и возражений оппоненту, переводя разговор в другое русло, на другую тему. Это стремление игнорировать спорные вопросы, закрывать на них глаза, не придавать значения реальным разногласиям, отрицать само наличие конфликта, не брать ответственность за его решение на себя, иногда таким путём, не подливая масла в огонь вспыхнувшего конфликта, удаётся «притушить» или вовсе ликвидировать его, но, к сожалению, гораздо чаще подобное поведение приводит к тому, что незаметно для нас конфликт начинает «набирать обороты», и ситуация может стать неуправляемой.

КОНКУРЕНЦИЯ. Две девочки ссорятся из-за куклы. Одна использует всю свою силу и, в конце концов, отталкивает соперницу. Поведение, основанное на принципе: «Кто сильнее, тот и прав». Полное неприятие в расчет желания оппонента, проведение своей линии, во что бы то ни стало. Силовой подход в решении конфликта оправдан лишь в исключительных случаях, но применяется гораздо чаще в силу нетактичности или желания продемонстрировать свою власть. Данная тактика может использоваться лишь стороной, обладающей достаточной силой и властью, чтобы подавить оппонента, если сил недостаточно, конфликт может перерасти в длительное изнуряющее противостояние или может привести к обратному результату. Конкуренция приемлема в случаях, когда:

1. нежелательное внедрение в ваше личное психологическое пространство (включая прямую угрозу здоровью или жизни вас и ваших близких). Это такое пространство, где вы считаете только себя вправе распоряжаться чем-либо:

2. чье-то поведение ставит под угрозу то, за что вы несете ответственность. (Начальник увольняет работника, злоупотребляющего алкоголем).

Следует сделать оговорку. Конкуренция в этих случаях уместна, если не работают иные варианты. Подобные ситуации встречаются не так уж часто, хотя данная стратегия используется гораздо шире. Причем даже в таких сферах жизни, где она совсем неуместна, например, во взаимоотношениях родителей и детей. Часто сторона, обладающая силой, не желает понять собеседника, пойти на компромисс, потерять какие-то позиции. Соблазн использовать силу очень высок.

Стратегия агрессии (высокой напористости и низкой кооперативности), соответствует поведению человека, воспринимающего решение конфликта строго однозначно – как вопрос своей победы или поражения, проигрыша. Это путь открытой и жёсткой борьбы за свои интересы, непримиримого антагонизма и давления на партнёра, противостоять которому достаточно трудно, путь безудержного стремления к своей победе. Но человеку, избравшему подобный путь, следует помнить, что есть победы, которые нам прощают. Насильно вырванная победа может навсегда разрушить возможность доверия, нормальных человеческих отношений с окружающими, оттолкнуть их. Агрессор может добиться от людей боязливой уважения, но любви – никогда.

ПРИСПОСОБЛЕНИЕ. Две девочки ссорятся из-за куклы. Одна, чувствуя преимущество в силе у соперницы, сдаётся и отдаёт куклу. Решение конфликта путем полной потери своих позиций. Используется в случаях, когда вы чувствуете себя неспособным противостоять оппоненту и отстаивать свои интересы. Вы признаете победу собеседника и соглашаетесь с его решением. Может применяться в тех случаях, когда исход очень важен для противоположной стороны, а для вас не имеет большого значения. Этот стиль может быть использован как подарок оппоненту, так и от бессилия сделать что-либо иное. Часто проявляется в случаях, когда оппонент – начальник, и право конечного стратегического решения все равно принадлежит ему. Также вы можете пожертвовать своими интересами ради любимого вами человека. От ухода отличается тем, что уход все же больше учитывает личные интересы. Даже сам факт избежания конфликта преследует личную выгоду – сохранение сил, времени и здоровья.

Приспособление, иначе уступки (слабая напористость и высокая кооперативность). Эта стратегия направлена на сохранение нормальных отношений с партнёром ценой отказа от своих интересов и сглаживания разногласий. Обычно это проявляется как подчёркивание общих интересов и схождения позиций при одновременном замалчивании различий, отказе обсуждать спорные вопросы при демонстративном принятии любых претензий и обвинений. Преобладающая ориентация на уступки в конфликтных ситуациях свидетельствует не только о недостаточной самостоятельности и излишней податливости, но и вообще часто оказывается присущей людям, несколько идеализирующим человеческую природу. При излишнем злоупотреблении уступками, их, в конце концов, перестают ценить и замечать.

КОМПРОМИСС. Две девочки ссорятся из-за куклы. Перестают ссориться и договариваются, что до обеда в нее играет одна, а после обеда – другая. Ваши действия предполагают некоторые уступки в обмен на уступки противоположной стороны. Компромисс наряду с сотрудничеством предусматривает партнерские отношения на равных. Этот вариант хорош в деловых переговорах, когда дальнейшие отношения играют важную роль, а собственная позиция представляет значительную ценность. Также он применяется, когда требуется принять решение по поводу общего объекта. Например: жена хочет использовать компьютер для просмотра фильмов, а мужу необходимо составлять план для деловой встречи. В данном случае компромисс будет заключаться, скажем, в том, что стороны придут к решению использовать компьютер в определенных временных рамках, в таком случае у каждого будет свое время. Компромисс (средняя кооперативность и средняя напористость). Этот путь ведёт к взаимным уступкам, обмену ими, поиску промежуточных решений, частично устраивающих обе стороны. Обычно этот

путь получает высокую оценку окружающих, но сторонникам компромиссов необходимо помнить, что частичная победа – это частичный проигрыш обеих сторон, сохраняющий известное напряжение между ними. Это подспудно сохраняющееся напряжение, накапливаясь, может с течением времени привести к новому обострению отношений, породить целую череду возобновляющихся конфликтов.

СОТРУДНИЧЕСТВО. Две девочки ссорятся из-за куклы. Перестают ссориться, бросают куклу и находят игрушки, в которые можно играть вместе. Вариант, требующий максимальных затрат времени и сил, основан на поиске альтернативных решений, устраивающих каждую сторону. Приемлем лишь в ситуациях полного доверия. Чаще всего может использоваться в семейном кругу, среди близких друзей или в ситуации, когда не удается решить проблему методом компромисса. Метод сам по себе предполагает готовность сторон вести переговоры, основываясь не на объекте, а на исходных желаниях. Хотя данный способ кажется самым плодотворным, поскольку удовлетворяет исходные потребности, все же он не может быть наилучшим во всяком конфликте. Не во всякой ситуации затраты времени на переговоры в форме сотрудничества будут оправданы.

В то же время путь сотрудничества привлекателен тем, что позволяет проявить гибкость, отказавшись от какого-то объекта, который может стать «яблоком раздора», и сосредоточившись на других вариантах. Часто бывает так, что в результате стороны приходят ни к одному, а к нескольким решениям по поводу того, как можно удовлетворить интересы обоих. Если брать пример с тем же компьютером, здесь выясняется, какие цели преследуют супруги. Быть может жена хочет просто посмотреть фильм, а может, она не довольна тем, что муж не уделяет ей внимание, и потому она пытается занять компьютер, чтобы посидеть рядом с мужем какое-то время. В таком случае муж может ей предложить прогуляться, провести вместе какое-то время, а потом приняться за работу. Это сработает лишь в ситуации полной открытости.

Сотрудничество (высокая напористость не менее высокая кооперативность). Это самый эффективный, но и самый редко встречающийся способ разрешения конфликтных ситуаций, направленных на поиск решения, полностью, а не частично удовлетворяющего интересы обеих сторон в ходе откровенного обмена мнениями. Только этот подход позволяет полностью исчерпать конфликт, избавляет от опасности его возобновления, но чтобы пойти по этому пути, надо избежать соблазнов, предоставляемых другими способами решения, отказаться от них.

ПОСТАНОВКА ПРАВИЛЬНОЙ ЦЕЛИ - ЗАЛОГ УСПЕХА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Цель: рассмотреть этапы волевого саморегулирования, установить взаимосвязь между понятиями «воля» и «цель». При помощи тренинга «10 шагов к успеху» и «Советов к достижению цели» выработать уверенность в достижении поставленной цели, умения достигать задуманного.

Афоризмы к занятию:

«Свобода существует лишь для кого-то, кто стремится куда-то. Освободить человека в пустыне, значит возбудить в нём жажду и указать ему путь к колодезю» /А. де Сент-Экзюпери/

«Тех, которым ничего не надо, Только можно в мире пожалеть» /С. Есенин/

«Принимая средство за цель, люди разочаровываются в себе и в других, в силу чего из всей их деятельности ничего не выходит, или выходит обратное тому, к чему они стремятся» /В. Гёте/

«Когда эгоистическое счастье является единственной целью жизни, жизнь очень скоро оказывается лишённой цели» /Р. Роллан/

«Чтобы оправдаться в собственных глазах, мы нередко убеждаем себя, что не в силах достичь цели; на самом деле мы не бессильны, а безвольны» /Ларошфуко/

«Человек без цели – самоубийца» /Н. Н. Павлов/

Советы к достижению цели, а, следовательно, и развитию воли.

1. Лучше не принимать решений, чем принимать и не выполнять их. Принятое решение должно быть выполнено. «Когда человек погибает, не достигнув желанной цели, – это не победа, но и не поражение; поражение – когда человеком желанная цель не достигнута, потому что он отступился от неё».

2. Цель должна быть полезной, общественно значимой, привлекательной.

«Смысл жизни в красоте и силе стремления к целям, и нужно, чтобы каждый момент бытия имел свою высокую цель» /М. Горький/

Воля – залог счастья и успеха в жизни. Не случайно И. П. Павлов утверждал, что человек без цели – самоубийца.

3. Поставленная цель должна быть тщательно обдумана. Избегайте ставить цели, принимать решения: 1) когда вы в состоянии сильного эмоционального возбуждения, гнева и т. д., 2) когда не могут быть учтены наиболее существенные обстоятельства, связанные с выполнением вашего решения.

4. Поставленная цель должна соответствовать вашим возможностям.

«Кто хочет достигнуть великого, то должен, – как говорит Гёте, – уметь ограничивать себя. Кто же, напротив, хочет всего, то на самом деле ничего не хочет и ни чего не достигнет». /Гегель/

Поставленная цель будет достигнута при наличии:

1) волевого усилия, необходимого для выполнения решения;
2) определённых знаний или умений, необходимых для выполнения решения;
3) развития того или иного волевого качества (выдержки, настойчивости, целеустремлённости, прилежания, смелости и т. д.);

4) времени, необходимого для выполнения решения;

5) средств для выполнения вашего решения.

5. Поставленная цель должна быть абсолютно конкретной.

«Никакое дело нельзя хорошо сделать, если не известно, чего хотят достигнуть. /А. С. Макаренко/

Конкретность должна выражаться:

1) в указании точного срока начала выполнения решения;

2) в точном определении минимального объёма ежедневной запланированной работы;

3) в указании сроков общей продолжительности работы над чем-либо;

4) в точном указании предполагаемого результата;

5) в указании средств реализации принятого решения.

6. Главная цель должна быть разбита на ряд промежуточных.

Достижение главной цели осуществляется наиболее эффективно путём сочетания ближней, средней и дальней перспектив.

«Искусство жить всегда слагалось в основном из умения глядеть вперёд. /Л. Леонов/

7. Необходимым условием эффективности постановки цели является умение сделать её достижимой, привлекательной и включить в качестве составной части в значимые для нас и реально действующие мотивы.

«Наша жизнь – путешествие, идея – путеводитель. Нет путеводителя, и всё останавливается. Цель утрачена и сил, как не бывало». /В. Гюго/

8. Чтобы выбрать правильную цель, надо много знать.

«Если я видел дальше других, то потому, что стоял на плечах гигантов». /И. Ньютон/

9. Достижение поставленных целей должно помогать в жизни, а не превращать нас в рабов собственных решений.

Э т а п ы волевого саморегулирования:

1. Постановка цели.
2. Планирование.
3. Исполнение.

На этапе постановки цели происходит серьёзная мыслительная работа, т. к. успех во многом зависит от того, насколько хорошо продуманы все вопросы, как с постановкой цели, так и с условиями её достижения.

Принятие решения (постановка цели) может быть затруднено столкновением нескольких мотивов (борьбой мотивов). Например, вы заканчиваете школу, и перед вами несколько выборов: можно поступить в институт, но в какой? Можно пойти работать, но куда? Вам нравятся многие профессии.

Бывает и так, что, приняв какое-то решение (поставив цель), человек не приступает сразу к его выполнению, тогда конкретная цель отодвигается и превращается в намерение. У людей слабовольных дальше намерений дело не идёт, а каждое невыполненное решение ещё больше расслабляет волю, снижает возможности к достижению поставленных целей.

При разработке средств достижения цели мы можем сталкиваться с определёнными трудностями, которые потребуют от нас значительных волевых усилий, выдержки, настойчивости, больших временных затрат. В такие моменты, мы можем переживать внутренний конфликт. Напряжение спадает, как только разрешается эта конфликтная ситуация, т. е. когда мы выбираем то или иное средство для достижения поставленной цели.

Выбрав средства для достижения цели, мы приступаем к практическому осуществлению принятого нами решения.

В процессе исполнения принятого решения мы не только действуем по заранее составленному плану, но и контролируем, корректируем нашу деятельность, совершенствуем свои умения, навыки, находим более рациональные пути. Практическое осуществление поставленной цели также сопровождается, как правило, преодолением трудностей как внешних (обстоятельства, стихия, время, расстояние и т. д.), так и внутренних (усталость, болезнь, недостаток знаний, умений). В этих случаях нам приходится напрягать и мобилизовать волевое усилие.

Слабовольный человек в таких случаях прекращает практическую деятельность и обязательно ищет и находит для себя оправдательные аргументы. Волевой же человек, крепкий духом в такие моменты мобилизует всю свою волю, энергию и в трудной борьбе с внешними и внутренними обстоятельствами достигает поставленной цели.

Пример (о том, насколько важно выбрать тот вариант будущего, к которому есть смысл стремиться?), описанный в книге В. Даниловой «Как стать собой».

«Моя знакомая рассказала мне такой, грустный когда-то (а теперь уже забавный), эпизод.

В начале пятого курса – после четырёх лет учёбы в Москве и жизни в общежитии – у неё появилось сильнейшее желание жить в однокомнатной квартире. Не в том дело, что в общежитии ей было плохо – оно было достаточно комфортабельным, там жили друзья. Она не могла бы себе сказать, что общежитие её чем-то не устраивает.

Но она мечтала о своей квартире. С точностью до мельчайших деталей она представляла себе, как она вечером при свете торшера в изящном платье лежит на тахте и читает книгу. Она представляла эту книгу – «Мастер и Маргарита» в роскошном издании. Она представляла, что около тахты стоит телефон, ей звонят друзья. Потом кто-нибудь

заходит к ней в гости. Она варит на кухне кофе, достаёт из холодильника сыр. Они пьют ароматный кофе и разговаривают.

Месяца за три она осуществила свою мечту: нашла недорогую квартиру, выпросила у родителей достаточно денег, чтобы заплатить за два месяца вперёд.

Наконец наступил долгожданный вечер. Книгу она достала заранее (это тоже было не очень просто). Она надела своё лучшее платье. Включила торшер. Выключила верхний свет и легла на тахте в той позе, в какой так часто представляла себя.

Через полчаса она обнаружила, что это не совсем увлекательно, как ей казалось. Через час ей стало смертельно скучно. Читать не хотелось. И самое главное – телефон не звонил. Можно было, конечно самой позвонить кому-нибудь. Но ни кому из знакомых звонить не хотелось. Она почувствовала, что лежит (в выходном платье) дура душой.

Через несколько дней она переселилась обратно в общежитие».

Почему достижение желаемого, не принесло никакой радости?

«Переехав на квартиру, девушка потеряла те возможности общения, которые ей давала жизнь в общежитии. Очень быстро ей стало скучно без полуночных чаепитий с разговорами на отвлечённые темы, без возможности ненадолго и бесцельно заглянуть к соседям, без свежих институтских новостей, и сплетен, которые всегда можно было узнать, посидев в холле».

Еще одна возможная форма проведения данного занятия – игра «Ловушки – капканчики». Цель игры – повышение уровня сознания возможных препятствий (ловушек) на пути к профессиональным целям и представления о путях преодоления этих препятствий. Данная игра проводится в круге.

Э т а п ы и г р ы:

1. Совместно с группой определяется конкретная профессиональная цель (поступление в конкретное учебное заведение; окончание данного учебного заведения; оформление на конкретное место работы или конкретное профессиональное достижение, включая построение карьеры, получения наград, премий и прочего.)

2. В группе выбирается доброволец, который будет «представлять» какого-то вымышленного человека (если доброволец пожелает, то он может представлять и самого себя.). При этом вымышленного человека необходимо сразу же определить – его основные характеристики: пол, возраст, образование, семейное положение и пр., но таких характеристик не должно быть слишком много.

3. Общая инструкция: «Сейчас каждый, уже зная, к каким целям стремится наш главный (вымышленный или реальный герой), должен будет определить (или придумать) для него некоторые трудности на пути к профессиональной цели. Особое внимание обращаем на то, что трудности могут быть как внешними, исходящими от других людей или каких-то обстоятельств, так и внутренними, заключёнными в самом человеке, и именно об этих, внутренних трудностях, многие часто забывают. Желательно определить несколько таких трудностей-ловушек. Выделяя такие трудности, каждый обязательно должен подумать и о том, как преодолеть их. Главному игроку также даётся время, чтобы он выделил несколько наиболее вероятных трудностей на пути к своей цели и также подготовился ответить, как он их собирается преодолевать. После этого по очереди каждый будет называть по одной трудности-ловушке, а главный игрок сразу же (без размышления) должен будет сказать, как можно было бы эту трудность преодолеть. Ведущий с помощью группы определит (с помощью голосования или других процедур), чей вариант преодоления этой трудности оказался наиболее оптимальным. Победителю (главному игроку или представителю группы) будет проставлен знак «+». Если к концу игры у главного игрока окажется больше плюсов, то, значит, он сумел преодолеть основные трудности (ловушки – капканчики) на пути к своей цели».

4. Далее игроки, включая главного героя, выделяют на своих листочках основные трудности на пути к намеченной цели.

5. Каждый по очереди называет свою трудность. Если оказывается, что какая-то трудность будет надуманной, то сама группа должна решить – обсуждать подобную трудность или нет.

6. Сразу же главный игрок говорит, как он собирается её преодолеть. После него о своём варианте преодоления трудности говорит игрок, назвавший эту трудность.

7. Ведущий с помощью остальных игроков определяет, чей вариант преодоления трудности оказался наиболее оптимальным, интересным, реалистичным.

8. Наконец, подводятся общий итог (сумел главный герой преодолеть названные трудности или нет). При общем подведении итогов можно также посмотреть, сумел ли ещё на подготовительном этапе главный игрок выделить те трудности (на своём листочке), которые уже в игре предлагали ему остальные участники.

Можно предложить ещё один вариант работы над выработкой цели и её достижением.

Приложение

10 ШАГОВ К УСПЕХУ

1. Набросай на листочке список основных составляющих твоей жизни.

Не задумывайся долго, пиши первое, что придет в голову. Спроси себя, из чего состоит твоя жизнь. Скорее всего, ответ будет таким: учеба, друзья, досуг.... И так каждый день – бегаешь по кругу, как пони в зоопарке. Уже напротив первого пункта этого списка, похоже, не получится однозначно поставить знак плюса. Ведь у понятия «работа» в наших широтах звучание чаще всего негативное. Из-за неё приходится вылезать утром из тёплой постели и вместо любимых джинсов носить ненавистный пиджак. Задумайся, с чем у тебя ассоциируется каждая из областей твоей жизни. С полосой препятствий? С зубокабинетом? Даже, если это не так. Профилактическая встряска тебе не помешает.

2. Составь список вещей, которые заставляют твоё сердце биться чаще.

Набор понятий и образов может быть абсолютно произвольным. От вишни в цвету до рождения ребёнка, от виски со льдом до покорения Эвереста. Пусть это будет то, что хотелось тебе добавить в свою жизнь. Покопайся в памяти, вспомни, как ты нежился на горячем песке или зачитывал до дыр любимое произведение. Главное, чтобы эти воспоминания вызывали у тебя безусловные положительные эмоции. Список №2 может быть небольшим – 4-х, 6-ти пунктов вполне достаточно. Твоя задача – полностью абстрагироваться от списка №1 и составить новую картину жизни.

3. Возьми лист ватмана и ярким фломастером напиши сверху: «Моя жизнь».

Нанеси на бумагу 4–6 больших кругов (можешь заменить их на очертания континентов), назови «континенты» в соответствии с пунктами списка №2. Весь секрет в том, что, перекроив свою реальность, ты абстрагируешься от привычек, распорядков рефлексий, зависимостей. Так легче создавать, что-то новое. Определившись с названиями «континентов», нанеси на карту все свои повседневные дела – вплоть до похода в магазин и вечернего звонка бабушке, распределили их по группам вокруг «континентов». Помни мудрость капитана Врунгеля, «Как вы лодку назовёте, так она и поплывёт»...

Например. Отношения с родителями и приготовление ужина для всей семьи вызывают у тебя определённые сложности. Тебе просто неохота слушать пятый раз мамы язвительные замечания в адрес твоего приятеля, а вместо того чтобы приводить квартиру в порядок, ты бы лучше в спортзал сходил. И в том, и в другом случае нужно подобрать образ, который ассоциируется у тебя с терпением и кропотливым трудом, который, впрочем, может принести свои приятные плоды. Например, образ «выращивания

японского садика» вполне подойдёт. Или поход к зубному, который ты откладываешь уже второй месяц, запиши, например, в «ресурс для приключений» – есть шанс, что такой подход к проблеме позволит тебе, наконец, изменить своё халатное отношение к собственному здоровью. А вот пункт «учёба» на этом «континенте» лучше не размещать, иначе не избежать небрежного отношения к ней. Почему бы её не отправить на «континент» «креатив» в компанию с уборкой квартиры и моделированием шляпок, а когда придётся прорешивать 50 задач к экзамену или писать очередное сочинение, ты можешь перекинуть её в «выращивание японского садика». А какие ассоциации у тебя вызывает «образ прогулки по маковым или тюльпановым полям»? Как можно назвать «континент», на котором размещено время для себя, общения с друзьями, чтения книг...

4. Повесь получившуюся карту на видном месте.

Без этого наглядного пособия велика вероятность, что свежим взгляд на мир останется лишь на неделю-другую, а мы настраиваемся на длительный марафон. Например, если занести еженедельную пытку – «пребывания с родителями на даче» в область «ВАУ!» (это междометье ассоциируется с гениальными идеями), может неожиданно выясниться, что самые интересные мысли приходят, когда чувствуешь единение с природой. Во время «труда на благо семьи» приходишь к мысли о том, что и на дачном участке можно найти новых знакомых и прекрасно провести время и что всё в этом мире не вечно и этот нудный день, когда-нибудь закончится. И тогда, выходные, проведённые с родителями на даче, не будут пыткой.

5. Прислушайся к себе.

Изменив смысловое наполнение привычных понятий, мы открыли для себя новое качество жизни. Тут можно было бы поставить точку. Но! Прислушайся к себе – вдруг на уровне ощущений ты себя обманываешь? Возможно, тебе кажется, что ты не самореализовалась или ты чувствуешь усталость, одиночество.... А может быть, ты хочешь, чтобы твой отец доверял тебе, но при этом делаешь всё возможное, чтобы он видел в тебе маленькую девочку и всегда оставался рядом.

6. Вообрази себе картину...

Подумай, какой образ из будущего сможет вдохновить тебя? Вдохновить так, чтобы ты согласилась чем-то пожертвовать для того, чтобы к нему приблизиться. Например, когда у меня будет высокооплачиваемая работа, я смогу воплотить в жизнь свою мечту о ванной комнате в стиле приморского побережья (кафель с пальмами, ванна с рисунком рыб, стеклянный пол с эффектом песчаного берега). Поэтому стоит сейчас пожертвовать своими прогулками с друзьями, чтобы поступить и получить профессию своей мечты.

7. Поставь перед собой конкретную цель.

Главное правило: цель должна быть реально достижимой. Например, «хочу влезть в те голубенькие шорты». Важно исходить из конечного результата, а не из своего состояния. Иначе дырка в кармане, пара тортиков в холодильнике смогут создать на твоём пути к светлему будущему серьёзные препятствия.

8. Определись со сроками.

Установи, что цель должна быть достигнута через три месяца. После чего расставь промежуточные «верстовые столбы», отсчёт веди в обратном порядке. Примерно так: моя цель – похудеть на 10 килограммов. Значит, через 2 месяца я должна весить на шесть, а через месяц – на три килограмма меньше, чем сейчас. Или: хочу в сентябре пойти на курсы по подготовке к поступлению в ВУЗ. Они стоят 3 тысячи. Значит, к первому сентября я должна отложить эту сумму, т. е. к 1 августа у меня должно быть 2 тыс., к 1 июля – 1 тыс.

9. Придай свой проект огласке.

Последовательность своих действий подробно запиши. И план из абстрактной идеи станет руководством к действию. Рассказывай о своём проекте всем и каждому – чем

больше людей будут в курсе твоего начинания, тем легче тебе будет достичь цели. Ведь с собой любимой всегда можно договориться и съесть лишний кусочек на ночь, а общественное мнение о тебе как о волевом человеке будет хорошей опорой. Можешь вести дневник, куда ты будешь записывать то, что сделано для достижения цели. Или попроси подругу (друга) – пусть будет твоим куратором, пусть звонит каждый день и интересуется, на верном ли ты пути. Можешь вывесить фотографию Клаудии Шифер в купальнике (если твоё решение – похудеть).

10. В случае если у тебя не получается в деталях следовать прописанному плану, не кори себя.

Постарайся понять, почему план не работает. Может быть, тебя не очень привлекает конечная цель?

Вызывай обстоятельства на дуэль и победа будет на твоей стороне!