

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНСТИТУТ ГІРНИЦТВА ТА ГЕОЛОГІЇ

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
ДО САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ КУРСУ
«ПСИХОЛОГІЯ УСПІХУ»
ДЛЯ СТУДЕНТІВ ДЕННОГО ТА ЗАОЧНОГО ВІДДІЛЕННЯ
ІГГ

РЕКОМЕНДОВАНО
на засіданні кафедри
охорони праці та аерології
протокол № 11 від 13.05.2010 р.

ЗАТВЕРДЖЕНО
на засіданні навчально-
видавничої ради ДонНТУ
протокол № 03 від 02.06.2010 р.

ДОНЕЦЬК ДонНТУ 2010

УДК 37.015.3 (076.5)

Методичні вказівки до самостійного вивчення курсу «Психологія успіху» для студентів денного та заочного відділення ПГ /Уклад. М.С.Почтаренко, Е.Б.Ніколаєв. – Донецьк: ДонНТУ, 2010. – 66 с.

Обґрунтована необхідність вивчення курсу «Психологія успіху» та його роль у становленні процвітаючої особистості керівника. Викладено зміст дисципліни, заданий перелік індивідуальних практичних занять, наведені рекомендації до самостійного вивчення курсу, контрольні питання по самоперевірці отриманих знань, перелік рекомендованої літератури.

Укладачі

М.С.Почтаренко, к.т.н., проф.

Е.Б.Ніколаєв, к.т.н., доц.

Відп. за випуск

Ю.Ф.Булгаков, д.т.н., проф.

ВВЕДЕННЯ

Відомо, що першопричина успіху у житті не пов'язана зі спадковими якостями, інтелектом і рівнем освіти. Всі потенційні можливості для досягнення успіху у нас є. Залишається тільки розбудити дремаючі в собі здібності до досягненню успіху в житті.

Будь-яке завдання буде вирішено, якщо задано його зміст (що потрібно зробити) і відома технологія (як це зробити). Знання - це початок і головне джерело сили як окремої людини, так і всього суспільства. Англійський філософ Ф.Бекон справедливо стверджує: «Ми стільки можемо, скільки знаємо». Вміння та навички успіху в житті закономірно з'являються після придбання необхідних для цього знань.

Навчальна дисципліна «Психологія успіху» пропонує до використання накопичений у світі досвід по досягненню успіху в житті. В курсі міститься практична інформація, яка розповість, як вижити в умовах, що склалися, як впоратися з повсякденними турботами, як зробити своє життя продуктивним, з яких умінь складається успішна особистість, як домогтися поставлених цілей, як реалізувати свої необмежені можливості. Викладені в курсі знання дозволять, при бажанні, виробити необхідні вміння та навички по досягненню успіху і щастя в житті.

Дисципліна включає в себе наступні розділи: сенс і стратегія життя, успіх і щастя; основні принципи досягнення успіху, закономірності досягнення успіху і невдач, секрети особистого шарму, практичні поради з ділового спілкування, ораторське мистецтво - шлях до успіху, правила і прийоми ефективної розмови по телефону, формування почуття гумору, мова міміки, жестів, рухів тіла або мова без слів, розвиток пам'яті та інтелекту. Ці знання допоможуть зрозуміти себе та інших, навчать плідно працювати і спілкуватися.

Метою вивчення курсу «Психологія успіху» є ознайомлення студентів з мінімумом знань щодо створення процвітаючої особистості. Відомо, що успішними керівниками не народжуються, ними стають внаслідок копійки роботи при наявності сильного прагнення до мети.

У процесі навчання студенту слід вести конспект, в якому в короткій і ясній формі повинні знайти відображення всі основні питання навчальної програми. Для самоперевірки знань рекомендується відповісти на всі контрольні питання по кожній темі навчальної програми. При цьому важливо врахувати, що питання для самоперевірки не охоплюють повністю необхідні знання з курсу.

З усіх питань, які в процесі роботи над матеріалом курсу залишаться нез'ясованими, рекомендується звертатися на кафедру охорони праці та аерології.

1 ТЕМАТИЧНИЙ ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Введення. Предмет і зміст курсу. Сенси і стратегія життя.

Введення. Поняття успіху. Причини не досягнення бажаного. Потенційні можливості людини. Головні джерела його сил. Першопричина успіху. Мета і зміст курсу.

Сенси і стратегія життя, успіх і щастя. Сенси життя. Ранні філософські тлумачення сенсу життя епікурейців, аскетиків, стоїків, Платоном. Права та обов'язки кожного перед собою. Мозок людини, його можливості. Головне завдання для досягнення будь-якої мети. Кроки з оволодіння навичками самоконтролю. Думки про бажане. Перше життєве завдання. Любов до життя.

Життєві цілі. Система цінностей. Заповітна мрія. Головні принципи планування свого майбутнього. Індивідуальні, міжособистісні, короткочасні, довгострокові цілі, їх склад. Основні принципи здійснення цілей.

Самовдосконалення. Зростання і деградація. Форми або стадії самовдосконалення. Умови успішного застосування його. Можливості мислення. Пізнання власної особистості, самоспостереження, самоконтроль, самооцінка. Визначення свого призначення. Використання природних задатків і схильностей. Поживок для роздумів П.Брега. Якості, які відрізняють успішних людей від оточуючих. Основні правила виховання корисних властивостей характеру. Регулярність тренувань. Вправи з розвитку уваги та зосередженню уваги. Поради щодо підвищення самооцінки. Вимоги для вступу в «Клуб 2%». Відновлення в пам'яті подій прожитого дня. Нагородження себе.

Стратегія життя. Основні складові стратегії життя. Установка на подолання труднощів. Перелік психологічних установок і якостей особистості, які потрібно сформувати в собі. Якості, які привели до успіху заможних бізнесменів і видатних особистостей. Словосполучення, від вживання яких варто було б відмовитися. Формування позитивних тверджень. Кроки з підвищення впевненості в собі.

Успіх і щастя в житті. Усвідомлення того, що розраховувати в житті потрібно тільки на себе. Пасивність по відношенню до себе. Складові дійсного успіху в житті. Погляди на життя оптимістів і песимістів. Негативне і позитивне мислення. Контроль за чином своїх думок. Напуття В.Ю.Лермонтова (Вітер з Гір) по досягненню щастя і успіху в житті. Вищий сенси життя.

Література: [1] с. 3-18; [7] с. 84-146, 173-194; [16] с. 42-56; [17] с. 3-8; [27] с. 75-79.

Тема 2. Основні принципи досягнення успіху.

Принципи мудрого ставлення до життя. Мудрість як наявність розсудливості і здатності вчитися. Десять принципів мудрого ставлення до життя.

Принципи особистого успіху. Постановка чітко сформульованої мети. Питання, які слід задати собі і відповісти на них. Першочергові, проміжні і довгострокові завдання. Чим поступитися, від чого відмовитися. Свідомість, підсвідомість, їх функції. Створення мозкового центру. Підбір людей. Винагорода. Становлення привабливою особистості. Якості особистості, які необхідно розвивати або поліпшити. Позитивна психологічна установка. Гнучкість. Щирість мети. Швидкість прийняття рішень. Ввічливість. Такт. Найбільш поширені способи поведінки, які демонструють відсутність такту. Приємний голос, усмішка, міміка, терпимість, відвертість, почуття гумору, справедливість. Мова, емоції, увага, любов до людей, скромність, фізична форма, рукостискання, особиста привабливість. Втілення віри в конкретні справи. Поняття віри. Підтримання впевненості в собі. Принцип «зайвої милі». Закон відшкодування та віддачі, що повернеться. Особиста ініціатива. Вироблення позитивної психологічної установки. Управління душевним піднесенням. Посилення самоконтролю. Ясне мислення. Концентрація уваги. Співробітництво. Способи налагодження потрібних зв'язків. Навчання на власних помилках і невдачах. Розвинуте творче ставлення до справи. Уява, захопленість справою. Підтримка гарного здоров'я. Планування витрат часу та грошових витрат. Використання законів природи. Закони контролю, причини і наслідки, віри, очікування, тяжіння, відповідності, розумової еквівалентності, звички, практики, емоцій, космосу.

Уроки успіху. Поради Х.Маккея. Основні фактори, що впливають на успіх людей. Неодмінні умови успішної роботи. Якості успішних людей.

Література: [1] с. 18-32; [7] с. 51-67, 279-283; [21] с. 281-301.

Тема 3. Закономірності досягнення успіху і невдач

Програмування успіху. Універсальні знання, вміння та здібності, що приводять до успіху. Програмування мислення на успіх. Позитивне та негативне мислення. Свобода вибору. Можливості. Неуважність розуму. Насолода в роботі. Планування успіху. Принципи досягнення мети. Кодекс завзятості.

Контакти з корисними людьми. Умови успішного функціонування мережі. Рекомендації з налагодження та ефективного використання зв'язків.

Невдачі, труднощі, помилки. Основні причини, через які не досягають успіху і щастя в житті. Дійсні причини не здійснення мрій. Як отримати користь з поразки. Страх перед невдачею. 10 «не можна».

Заповіді досягнення успіху. Заповіді початківця кар'єриста. Просування вгору: самореклама, знання, вміння спілкуватися з людьми, бути на виду,

участь у роботі громадських організацій, ентузіазм. Система досягнення мети «ВПЕРЕД». Кроки до досягнення мети. Правила організованості і самодисципліни. Як приходить успіх до людей.

Як робити і зберігати гроші. Уміння спілкуватися з людьми. Технічні прийоми та принципи заробляння грошей. Правила як робити і зберігати гроші. Досвід Габровців як прожити у важких умовах. Думки деяких мільйонерів про секрети своїх успіхів.

Литература: [1] с. 32-45; [6] с. 23-53, 67-79, 85-104, 186-204, 265-285; [7] с. 147-158, 270-276; [10] с. 12-14, 102-132, 153-154; [27] с. 140-150.

Тема 4. Секрети особистої чарівності.

Чарівність. Способи ефективного впливу на людей. Поняття особистої чарівності. Секрет чарівності. Харизматичні лідери та їх вплив на оточуючих.

Сприйняття чоловіків і жінок. Що захоплює жінку в чоловікові? Що чоловіка захоплює в жінці?

Основні способи та вміння розташовувати до себе людей. Деякі «не», які сприяють придбанню в своєму розпорядженні до себе чарівності. Способи розташовувати до себе за Д.Карнегі. Уміння, які сприяють чарівності особистості. Недоліки, які негативно впливатимуть на чарівливості.

Складові чарівною особистості. Групи якостей, за допомогою яких можна домогтися особистої чарівності. Первісне враження. Компоненти першого позитивного враження. Компліменти і лестощі, їх відмінність. Основні правила складання і застосування компліментів. Поради щодо практичного оволодіння мистецтвом застосування компліментів. Ввічливість, тактовність, скромність.

Зовнішній вигляд. Постава і хода. Правила сидіння на стільці. Зачіска. Рекомендації щодо поліпшення зовнішнього вигляду для чоловіків і жінок. Вимоги до одягу. Правила чоловічий елегантності. Діловий костюм. Рекомендації, які допоможуть уникнути грубих помилок при виборі одягу жінками (поради «ніколи», «завжди») та чоловіками. Що не прийнято в суспільстві? Чого не варто робити під час розмови. Оволодіння манерами чарівності. Ідеальний вид чарівного керівника. Посмішка - необхідна деталь особи.

Литература: [1] с. 45-59; [3] с. 332-337; [10] с. 436-471; [16] с. 220-225; [26] с. 9-76, 115-260.

Тема 5. Практичні поради по діловому спілкуванню.

Правила спілкування з діловими партнерами. Спілкування та його роль в житті людини. Правила спілкування прийняті в міжнародному протоколі. Привітання, рукоштовтання. Розум і почуття. Способи зниження емоційної стійкості особистості. Постулати техніки спілкування. Психологічні механізми спілкування: прихильність, симпатія, довіра, повага, благородство,

ввічливість, пунктуальність. Поради П.Р.Проховщікова (П.Сергійовича) з побудови доводів, доказів і з способами спростування. Правила ділової розмови. Способи припинити бесіду, не образивши співрозмовника. Особливості чоловічого та жіночого спілкування. Зв'язок між відстанню, на якому знаходяться співрозмовники, і їх ростом. Ефекти сприйняття: ореолу, невдахи, порядку, проєкції, переваги, ставлення до нас. Мова співрозмовника: зоровий, слуховий, тілесний, дигітальний. Правила поступок при діловому спілкуванні. Побудова питань для відповідей «так» і «ні» Чого не можна дозволяти собі при спілкуванні. Способи збереження самовладання і витримки в ситуаціях протистояння: роздивляння, візуалізація, пауза, глибоке дихання. Фізичний стан: поза, погляд. Невід'ємні права людини, які не можна порушувати при спілкуванні.

Голос. Значення голосу для кар'єри. Поради щодо успішного використання голосу в діловому спілкуванні.

Психологічні принципи податливості до прохань і вимог. Фундаментальні психологічні принципи: послідовності, взаємного обміну, соціального доказу, прихильності, авторитету і дефіциту.

Вміння слухати. Роль вміння слухати в психології успіху. Кращий співрозмовник - вміє слухати. Погляд в очі співрозмовнику. Діловий, дружній, інтимний і останній погляд. Технічні прийоми ефективного слухання. Способи покращення навичок слухання. Доречне застосування уважного мовчання. Стимулювання спілкування. Застереження при слуханні.

Засоби прихильності і переконання співрозмовника. Схвалення і похвала. Розмова на мові співрозмовника і теми близькі до нього. Вимоги до голосу й мови. Тривалі ділові контакти. Обоюбіна відкритість. Основні правила спілкування. Фази спілкування та їх завдання. Контактна фаза: її завдання, голос, погляд, жести, вираз обличчя. «Зараження» почуттями партнера. Дистанція спілкування. Розташування співрозмовників один до одного. Прийоми зняття напруги в діалозі. Оптимальні стандартні теми для початку розмови. Способи пізнання негативних якостей співрозмовника. Агресивність як подразлива форма поведінки людини. Переконання партнера. Відбір необхідних аргументів. З'ясування інтересів партнера. Риторичні прийоми переконання співрозмовника: фундаментальний підхід, пояснення дій, сходинки, правило Гомера, імідж і статус переконуючого, шість «так» Сократа, паралелі, уявна підтримка, дроблення, бумеранг, відволікання уваги, нав'язування відповіді, ігнорування, він теж так вважає, правило Паскаля, не принижувати свій статус і співрозмовника, жарт. Штучні прийоми посилення думок: перебільшення, повторення, апеляція до почуттів, контрвопроси. Стилістичні прийоми залучення уваги співрозмовника. Труднощі та хитрощі, які зустрічаються при спілкуванні: різні форми тиску, спроба зганьбити, навмисно неясна мова, заклики до жалості і співчуття, пауза, об'єктивні причини, риси характеру. Принципи ділової взаємодії. Рекомендації учаснику

дискусії.

Наради. Основні правила відкриття ділового наради. Контроль за його ходом. Принципи успішного проведення та завдання закінчення совещання.

Ділова бесіда. Техніка ведення ділової бесіди. Правила етикету при ділових і світських бесідах.

Переговори. Вибір кращого часу проведення переговорів. Принципи досягнення максимального результату при переговорах. Навколишня колірна гама.

Національні особливості ділового спілкування. Традиції, звичаї та етика ділового спілкування американців, французів, англійців, німців, італійців, іспанців, китайців, японців, представників арабських країн.

Література: [1] с.59-97; [3] с. 12-37, 212-251; [6] с. 107-110, 128-135, 139-142; [9] с. 58-94, 157-213; [16] с. 149-170; [17] с. 47-52, 58-74; [19]; [26] с. 77-115.

Тема 6. Ораторське мистецтво - шлях до успіху. Правила та прийоми ефективної розмови по телефону.

Риторична підготовка ділових людей. Вміння переконувати - невід'ємна якість процвітаючого керівника. Ораторська майстерність і праця. Роль слова в людських відносинах.

Методика оволодіння ораторським мистецтвом. Соціально-психологічні рекомендації з оволодіння ораторською майстерністю. Софістичні виверти. Поради вітчизняних вчених.

Технологія мови. Вміння слухати. Основні частини мови виступаючого, зміст їх і переслідувані цілі. Початок мовлення. Головна частина. Варіанти кінцівок. Обов'язки оратора. Основні принципи законів логіки. Індуктивний і дедуктивний методи побудови мови. «Криза уваги» і зведення його до мінімуму. Вимоги до розважальних елементів в мові. Глибинний вплив на слухачів: виклик уяви. Майстерність експромту. Голос. Порушення емоцій і почуттів. Правила використання яскравого прикладу. Поради щодо приведення статистичних даних. Вимоги до наочних посібників. Усна і озвучена письмова мова. Взаємозв'язок із слухачами та шляхи його активізації. Способи домогтися впевненості в успіху. Проблеми, з якими зустрічаються під час виступу, і методи їх нейтралізації. Дії оратора безпосередньо перед виступом і на його початку.

Питання. Способи контролювати питання. Типи запитань. Ефективність і правильність відповідей. Реакція на критичні питання і зауваження, які переривають мову.

Аудиторія. Вивчення аудиторії. Що подобається аудиторії. Чого не слід робити при недружньої або злобної аудиторії. Як справитися з собою, перебуваючи «під вогнем» слухачів. Прийоми реагування на неприємні або агресивні питання, зауваження або висловлювання слухачів.

Культура мовлення. Загальні ознаки мовної культури. Правильність мови. Загальнозрозуміла мова. Володіння голосом: тональність, дихання. Дикція, артикуляція.

Текст мови. Види підготовки до промови. Читання по рукопису, область його застосування. Поради як написати і прочитати приготовлену мову. Імпровізована мова.

Поведінка оратора. Дії оратора перед виступом. Поза, жести, міміка, погляд, посмішка, психічна активність оратора в період виступу.

Правила і прийоми ефективної розмови по телефону. Значимість телефону в діловому спілкуванні. Розмова по телефону і репутація організації. Телефонні «гріхи», що найбільш зустрічаються.

Основні вихідні постулати використання телефону. Постулати раціонального використання телефонної розмови. Захист від непотрібних дзвінків. Метод зворотного дзвінка. Зведення вихідних дзвінків в телефонні блоки. Вибір моменту для розмови. Підготовка до нього.

Соціально-психологічні рекомендації з ефективного використання телефону. Деякі рекомендації з ефективного використання телефону в професійній діяльності.

Побудова ділової розмови. Якщо ви телефонуєте. Дії до розмови, під час розмови, в кінці і після розмови. Якщо вам телефонують. Зняття трубки. Представлення фірми і себе. Записи, контроль правильності сприйнятої інформації. Правила розмови з абонентом.

Техніка мовлення. Голос. Швидкість мови. Гучність і висота голосу. Вимова слів. Поза. Розмова стоячи і сидячи. Культура мовлення. Вирази, яких слід уникати. Правила поведінки під час неприємних телефонних розмов і вислуховування скарг. Контроль телефонних розмов.

Література: [1] с.97-131; [3] с. 44-108; [9] с. 215-234; [17] с. 52-58; [26] с. 312-354; [2] с. 131-137; [10] с. 335-339; [16] с. 170-182; [27] с. 363-377.

Тема 7. Формування почуття гумору.

Гумор - шлях до успіху. Визначення почуття гумору і вплив його на фізичний стан і міжособистісні відносини. Відмінність гумору від злої іронії. Вплив усмішки та сміху на психіку і організм человека.

Правила здорового гумору. Позитивний і негативний гумор. Чого в жартах потрібно остерегатися.

Прийоми побудови комічних оборотів мови. Головні складові почуття гумору. Прийоми дотепності, мовні звороти, словесні конструкції, які викликають у людини комічний ефект і сміх: помилкове протиставлення і посилення, комічне перебільшення, несподівана відвертість, змішання стилів, натяк, обігрування національної риси характеру, наївність, подвійне тлумачення, іронія, парадокс, порівняння за окремим ознакою, дотепність безглуздості.

Сприйняття радості буття. Колекціонування комічного. Підживлення почуття гумору. Уява. Вміння радіти життю. Список своїх радощів. Радість життя.

Поради щодо збереження бадьорого стану духу. Установки для виходу з нелегких днів. Юморобіка. Вправа «Крик радості». Поради щодо збереження юнацького бадьорого стану духу.

Література: [1] с.131-140; [10] с. 313-317; [11]; [13] с. 61-65.

Тема 8. Мова міміки, жестів, рухів тіла або мова без слів.

Фізіогноміка. Зв'язок емоцій, почуттів, думок за мімікою, жестами і рухами. Предмет досліджень фізіогноміки. Риси обличчя людини: брови, очі, ніс, губи, рот, вуха, волосся. Манера аплодувати. Погляд як могутній психологічний засіб впливу на людей. Вправи з розвитку сильного «магнетичного» погляду.

Жестикулювання при спілкуванні. Рух пальців рук. Жест піднесення. Манера курити. Прикривання рота рукою. Дистанції спілкування. Хода, поза. Вплив емоцій. Плечі. Сидіння на стільці. Положення рук, розворот долоні, рукопостискання, положення ніг.

Практичне використання мови тіла. Враження відкритої і щирої людини. Впевненість у своїх силах. Позитивне і негативне рішення. Розширення і звуження зіниць. Сигнали сексуального інтересу у чоловіків і жінок. Свідчення правдивості і нещирості співрозмовника, довіри і недовіри, агресивності, роздратування, впевненості, розчарування. Посмішка. Почерк.

Перелік стандартних жестів у різних країнах світу. «Нуль», утворений великим і вказівним пальцем. Стукіт себе по лобі. Підняття брів. Постукування вказівним пальцем по носі. Поворот пальця з одного боку в бік. Рух головою. Піднятий вгору великий палець. Роль лівої, правої руки.

Література: [1] с.140-158; [6] с. 54-62; [9] с. 142-156; [10] с. 218-235; [12]; [19] с. 113-147; [20]; [26] с. 260-312.

Тема 9. Розвиток пам'яті та інтелекту.

Природа і види пам'яті. Визначення пам'яті і її параметри. Розум і пам'ять. Можливості людського мозку. Механізм пам'яті. Забування і пригадування. Види пам'яті. Оперативна, короткочасна, довготривала пам'ять. Їх фізична сутність, тривалість, об'єм і міцність зберігання інформації. Рухова, емоційна, образна (зорова, слухова, нюхова, смакова, дотикова), словесно-логічна, мимовільна, довільна пам'ять, характеристика, взаємозв'язок їх. Визначення переважного типу пам'яті.

Удосконалення пам'яті. Попередні психологічні установки. Поняття попередньої установки. Попередні установки, при виконанні яких буде успішно розвиватися. Оптимальна тривалість роботи із запам'ятовування. Регулярність тренувань. Зарядка для мозку.

Закони пам'яті і способи запам'ятовування. Закони: осмислення, інтересу, обсягу знань, готовності до запам'ятовування, одночасних вражень, посилення початкового враження, гальмування, їх суть, прийоми практичного застосування. Заучування по частинах і цілком. Три основних способи запам'ятовування: механічний, логічний або осмислений, мнемотехнічний; їх суть і ефективність. Заборони при запам'ятовуванні. Зубріння. Зв'язок нового матеріалу зі старим. Образна пам'ять.

Розвиток концентрації уваги і виразної уявної картини. Психологічні фактори, що впливають на якість засвоєння: увага, розуміння, запам'ятовування. Концентрація уваги. Способи відновлення уваги та працездатності: розслаблення, рух головою, осмислювання, виписки, музика, емоції. Вправи по тренуванню уваги: спостереження за секундною стрілкою, прослуховування цокання будильника. Способи звільнитися від непотрібних думок. «Тут» і «зараз». Зосередження на об'єкті. Розслаблення. Фокусування уваги на своєму диханні. Рахунок в умі. Перемикач мозку. Вправи з вироблення спостережливості і зосередженості. Розгляд долоні своєї руки. Створення чіткого мисленнєвого образу долоні. Відновлення в пам'яті перед сном всіх справ за минулий день - тренування вміння спостерігати. Створення виразної уявної картини.

Способи використання підсвідомості для розвитку пам'яті. Самонавіювання, суть і техніка його. Установки по самонавіювання на ефективне навчання. Суть самогіпнозу і його можливості. Аутотренінг пам'яті. Обов'язкове правило самонавіювання.

Методика сприйняття і засвоєння нової інформації. Число повторень. Проміжок часу між запам'ятовуванням і повтореннями. Найкращі для заучування проміжки часу протягом доби. Слабкі подразники. Оптимальний стан навчання. Погляд на 10 годин. Способи і прийоми запам'ятовування матеріалу. Способи стимулювання пам'яті.

Запам'ятовування людей. Визначальні риси людини. Методика запам'ятовування осіб, прізвищ, імен та по батькові.

Оволодіння іноземними мовами. Мислення іноземною мовою. Словниковий запас. Уміння автоматично складати фрази. Поради щодо вивчення іноземної мови.

Прийоми пригадування. Ланцюг механізму функціонування пам'яті. Причини розриву зв'язку між ланками ланцюга. Забування. Уміння згадувати. Обстановка, ситуація, емоції, пов'язані із запам'ятовуванням. Асоціації, види їх. Пригадування імені, номера телефону, місця розташування об'єкта, дороги, відомостей з книг, ситуацій і подій. Тренування слухової пам'яті. Боротьба з неуважністю. Школа ейдетики. Етапи процесу навчання.

Література: [1]с.159-189; [8]; [10]с. 259-276; [13]с. 135-149; [19]с. 40-53.

2 ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ

Мета проведення занять - закріплення і поглиблення знань, отриманих студентами внаслідок роботи з рекомендованими літературними джерелами; формування вміння використовувати набуті знання для вирішення професійних завдань; пізнання власної особистості, її сильних та слабких сторін; оцінка ділових і особистісних якостей керівника.

Перелік практичних занять:

1, 2. Самопізнання особистості: Чи задоволені ви собою? Чи достатньо ви активні? Чи живете ви в злагоді з собою? Чи не вітаєте ви у хмарах? Тип особистості. Чи готові ви до усіляких несподіванок? Література: [14] с. 5-13; [15] с. 138, 175, 186, 188; [26] с. 39.

3, 4. Самооцінка особистості: Чи вмієте ви бути щасливим? Самооцінка вольових якостей. Готовність до ризику. Схильність до ризику. Мотивація до досягнення мети - до успіху. Мотивація до уникнення невдач - до самозахисту. Література: [14] с. 13-20; [26] с. 120; [27] с. 38, 43-51.

5, 6. Ділове спілкування: Ваш стиль спілкування. Рівень комунікабельності. Чи володієте ви аудиторією? Чи вмієте ви контролювати себе? Чи вмієте ви вести переговори? Якщо вам наступили на ногу? Хто ж я є насправді? Література: [13] с.36; [14] с.20-29; [26] с.126, 357; [27] с.354, 377-380, 396.

7, 8. Здібності до успіху: Перш ніж стати менеджером. Чи здатні ви стати керівником? Чи організована ви людина? Лідер. Ваші шляхи звернення кар'єри. Гарна пам'ять. Література: [14] с. 30-42; [15] с. 50, 98; [26] с. 32; [27] с. 20, 28, 389.

9. Виховання почуття гумору. Література: [13] с. 18, 44, 72, 98, 126, 149, 169, 194, 216, 239, 258, 278, 300; [14] с. 42-50.

При відповідях на питання або судження тестів не слід переписувати їх. Потрібно написати найменування тесту, номери питань, відповіді на них та відповідні їм бали; підрахувати суму, прочитати висновок спеціаліста і зробити висновки. Відповідати потрібно швидко, не роздумуючи. Майте на увазі, що немає хороших і поганих відповідей.

Студенти заочної форми навчання виконують підкреслені вище тести і викладають хоча б три оригінальних анекдоту або бувальщини.

2.1 САМОПІЗНАННЯ ОСОБИСТОСТІ

ЧИ ЗАДОВОЛЕНІ ВИ СОБОЮ?

1. Хотілося б вам ніби народитися заново, почати життя знову? При цьому ви зберегли б нинішню дружину і тещу (дружина і свекруха)?

Так - 4, ні - 16 очок..

2. Чи є у вас якесь хобі ?

Так - 18, ні - 5 очок.

3. Коли у вас щось не виходить, ви можете сказати про себе: «Таке може статися тільки зі мною»? Так - 6, ні - 12 очок.

4. Радієте ви, коли виявляєте, що хтось вам заздрить ? Так - 16, ні - 2 очок.

5. Страждає ваше самолюбство від того, що хтось вважає вас несимпатичним, нудним людиною? Так - 3, ні - 12 очок.

6. Чи знаходите ви якусь утіху в тому, що у вашого знайомого відбулися ті ж неприємності, що і у вас? Так - 18, ні - 5 очок.

7. Мучитися ви, коли бачите, що хтось робить якісь речі краще за вас? Так - 2, ні - 16 очок.

8. Чи часто ви хочете виграти велику суму за лотереї? Так - 4, ні - 20 очок.

9. Частішає у вас пульс, коли ви дізнаєтесь, що ваші знайомі, близькі зробили дорогі покупки? Так - 1, ні - 12 очок.

10. Чи любите виступати в єдиної особі перед великим числом слухачів? Так - 16, ні - 3 очок.

А тепер підрахуйте набрані очки.

Більше 120 очок. Ви надзвичайно задоволені собою. Але подумайте, може бути, вам не вистає критичного, реального погляду на самого себе? Запитайте про це своїх друзів, близьких.

60 - 120 очок. Ви достатньо мірою задоволені собою, але вас не можна назвати занадто самовпевненим, самозакоханим.

Менше 60 очок. На жаль, не можна сказати, що ви задоволені собою. У цьому випадку ще раз більш ґрунтовно дайте відповідь на питання - може бути, результат буде іншим?

ЧИ ДОСТАТНЬО ВИ АКТИВНІ?

1. Чи ви переконані в позитивному значенні «школи життя» для розвитку людини та для досягнення певних позицій в суспільстві? Так. Ні.

2. Чи добре ви себе відчуваєте в атмосфері боротьби, змагання, досягнення задумів? Так. Ні.

3. Яку з функцій сучасних політичних лідерів ви вважаєте найбільш важливою: а) реалізація практичних завдань; б) діяльність, спрямована на захист людської гідності та прав співгромадян.

4. Наша діяльність має бути регламентована: а) релігійними нормами; б) ідеями прекрасного; в) матеріальними міркуваннями; г) загальним добробутом.

5. Якщо б ви вибрали собі друга, то ви б обрали: а) людину підприємливу, працьовиту, наділену практичним розумом; б) людину, що думає, мрійливу, відірвану від дійсності; в) людину зі здібностями керівника і організатора.

6. Чи достатньо буде у вас енергії, щоб подолати труднощі, що

зустрічаються на шляху?

Так. Ні.

7. Чи вважаєте ви, що ми можемо радіти, що живемо в такий активний час?

Так. Ні.

8. Чи любите ви дивитися на вогонь?

Так. Ні.

9. Народилися ви під одним з названих знаків зодіаку: Овен, Лев, Стрілець?

Так. Ні.

10. Чи легко ви переносите відмову, навіть якщо знаєте, що ваше прохання виконати неможливо?

Так. Ні.

11. Говірки ви?

Так. Ні.

12. Чи живете ви за принципом, що дорога веде до мети?

Так. Ні.

13. Чи любите ви дії, що вимагають швидкості?

Так. Ні.

За кожну відповідь, що збігається з правильним, нараховують собі по 5 балів. Правильні відповіді: «так» - 1, 2, 3а, 4г, 5б, 6 - 13. Підрахуйте суму балів.

0 - 40 балів: На жаль, ваша енергія не є найбільш сильною вашою якістю. Ви швидко втомлюєтеся, неохоче берете на себе відповідальність. Свою думку тримайте швидше при собі. Занадто багато в вас байдужості і обережності у відносинах з оточуючими. Ви з великим трудом приймаєте рішення. Ваша енергія, а також здатність до дій залежать від вашої уяви і не завжди обгрунтованого страху.

45 - 65 балів: Ви відрізняєтесь веселим характером, легко і в злагоді живете з людьми. У вас є певні риси характеру керівника. Ви енергійні та діяльні. Не дуже добре переносите залежність від інших людей (наприклад, начальників). Ви схильні вважати, що все, що ви знаєте в житті - це результат ваших власних вишукувань, бо ви в змозі ефективно працювати і свої погляди поширювати на оточуючих. Ви перевершуєте навколишніх енергійністю і швидкістю прийняття рішень, вмiєте брати на себе відповідальність. У своєму оточенні ви бажані й улюблені, і перш за все за свою динамічність і незвичайну активність.

ЧИ ЖИВЕТЕ ВИ У ЗЛАГОДІ З СОБОЮ?

На питання тесту треба відповідати «так», «ні», «не знаю».

1. Я цілком задоволений собою.

2. Іноді мене турбують або нервують суперечливі думки і почуття, що стосуються людей або подій.

3 Я можу точно визначити у своєму житті період, коли я став людиною самостійною і незалежною.

4. Я люблю уявляти собі різні ситуації, в яких я веду себе зовсім інакше, ніж у житті.

5. Крім дрібних промахів, мені нічого поставити собі за провину.

6. У мене часто виникає таке відчуття, що я сам не знаю, чого я хочу.

7. Я настільки добре знаю своє тіло (організм), що розумію, коли дрібні нездужання викликані моїми внутрішніми конфліктами або душевним розладом.

8. Мене дуже засмучує те, що я ніколи не досягну ідеального стану власної особистості.

9. Замість того, щоб вибухати і злитися, я вмію вести уявний (внутрішній) діалог і розмовляти з собою навіть тоді, коли проблема викликає суперечливі думки або почуття.

10. Іноді я реаую на певні (деякі) ситуації інакше, ніж хотів би.

11. Є речі, в які я глибоко вірю, і такі цінності, в ім'я яких я зробив би більше, ніж можу зараз визначити.

12. Я завжди поспішаю, мені не вистачає часу, або я беруся за виконання завдань, що перевищують можливості однієї людини.

13. Я вмію сам підтримувати себе у важких ситуаціях, а коли у мене є можливість (час, місце і т.д.), то я дозволяю собі «перехворіти».

14. Я вважаю, що сьогодні світ так сильно змінився, що добро і зло стали чимось відносним.

15. Часто, чуючи критичні оцінки інших людей стосовно себе, вголос я погоджуюся з ними, хоча, по правді, я так не думаю.

Кожна відповідь «так» на запитання 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13, а також відповіді «ні» на запитання 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 15 - отримують по 10 очок. За кожний «не знаю» отримуєте по 5 очок. Підрахуйте суму.

100 - 150 очок. Ваші відповіді показують не тільки те, що ви живете в злагоді з собою, а й те, що ви знаєте себе і можете собі довіряти. Здається, ви володієте цінних умінням знаходити вихід з важких ситуацій як особистого характеру, так і таких, що стосуються взаємин з людьми. Ви вмієте бути для себе джерелом сили і підтримкою навіть тоді, коли інші люди вашу силу називають слабкістю.

50 - 95 очок. Очевидно, ви не живете в повній згоді з самим собою. У вас є багато сумнівів і невдоволення собою. Ваші відповіді вказують на існування якихось перешкод для повного прийняття власної особистості. Якщо б ви спробували точніше оцінити свої можливості і одночасно проявити більше терпимості по відношенню до себе (ви - людина мисляча, але й та, що помиляється), то тоді, бути може, життя приносило б вам більше задоволення.

0 - 45 очок. Чи знаєте ви причину, по якій так сильно себе не любите? Ваші відповіді говорять про майже повну відсутність прийняття себе і злагоді із собою. Але, незважаючи ні на що, будьте другом саму собі. І, крім того, не мучте себе вправами уяви. Почніть робити те, що бажаєте найбільше, навіть якщо цьому сприяє ризик.

ЧИ НЕ ВІТАЄТЕ ВИ У ХМАРАХ?

На питання відповідайте «так» чи «ні».

1. Отримавши газету, чи переглядаєте ви її, перш ніж почати читати?
2. Ви їсте, більше звичайного, коли засмучені?
3. Чи думаєте про свої справи під час їжі?
4. Зберігаєте ви любовні листи?
5. Чи цікавить вас психологія?
6. Чи боїтеся ви їздити на великій швидкості?
7. Уникаєте ви думок про смерть?
8. Чи любите помріяти перед сном, лежачи в ліжку?
9. Чи буває, що й після восьмигодинного сну відчуваєте себе втомленим?
10. Чи читаєте любовні романи?
11. Ділитесь ви з іншими особистими труднощами?
12. Уникаєте ви самотності?
13. Чи буває так, що через неприємності ви захворюєте?
14. Чи траплялося вам у задумі проїжджати потрібну зупинку?
15. Виникало у вас бажання жити в іншому місті?
16. Чи вважаєте ви характер людини спадковою рисою?
17. Чи ходите ви часто в кіно, особливо якщо в репертуарі фільми про кохання?

За кожную позитивну відповідь запишіть собі по 5 балів і підрахуйте суму балів.

75 - 85 балів. Мабуть, ви ховаєтеся від дійсності. Не завадило б хоч зрідка поглянути в очі реальності. Це допоможе краще орієнтуватися в житті і кілька захистити себе від неприємностей.

55 - 70 балів. Ваші мрії не завжди погодяться з правдою життя. Вам це заважає, але не приділяйте цьому занадто багато уваги і душевних сил. І не шукайте досконалого вирішення всіх життєвих проблем. Адже зірки сяють навіть тоді, коли їх не видно.

30 - 50 балів. Ви змогли відновити рівновагу між ілюзіями і реальністю. І хоча вам все ж таки властива деяка мрійливість і навіть сентиментальність, ви цілком порівнювати їх з дійсними можливостями.

5 - 25 балів. Ви надмірно заземлені, прагматичні. Не вистачає романтичності, вона пішла б вам на користь. Життя, звичайно, річ серйозна, але іноді й почуття гумору допомагає долати перешкоди.

ТИП ОСОБИСТОСТІ

Визначення професійної придатності тієї чи іншої людини до певного виду діяльності можливе на основі вивчення вроджених індивідуально-типових ознак, до числа яких належать: тип переплетення пальців, ведуча рука, домінуюче око і деякі інші. Представляє інтерес аналіз взаємозалежності

між успішністю управлінської діяльності та вродженими індивідуально-типovими ознаками людини.

Тест заснований на функціональній асиметрії головного мозку і вважається одним з найбільш об'єктивних. Як відомо, функції лівої і правої півкулі різні. Ліва півкуля, наприклад, відповідає за використання знакової інформації - читання, рахунок, мова. Воно робить вас здатним аналізувати предмети і явища, розчленовувати їх на окремі елементи і складати логічні ланцюжки.

Праве ж півкуля, навпаки, оперує більше образами, ніж знаками. І замість аналізу - схильні до синтезу, тобто створює можливість одномоментного «схоплювання» взаємозв'язку різних властивостей предмета і їх взаємодія з властивостями інших предметів. Права півкуля дозволяє побачити об'єкт відразу в декількох смислових площинах. Воно забезпечує цілісність сприйняття.

Обидва півкулі функціонують у тісному взаємозв'язку. Неможливо собі уявити, щоб мовний знак - слово не співвідносився з уявним чином предмета, який він називає. Інакше слова втратять будь-який сенс і ми не зрозуміємо один одного.

Залежно від конкретних умов може скластися відносно домінування ліво- або правопівсферні бачення. А це багато в чому визначає психологічні особливості людини. Якщо врахувати, що ліва половина тіла керується правою півкулею і, навпаки, права - лівою, то з кількох простих дій можна визначити характер людини.

Виконайте наступне:

1. Переплетіть кілька разів пальці рук. Великий палець якої руки опинився зверху? Відзначте для себе літерою «Л» - ліва або «П» - права; те ж саме для інших завдань. Якщо зверху виявився лівий палець, то ви емоційна людина. Якщо правий - у вас переважає аналітичний склад розуму.

2. Визначте провідне око. Для цього візьміть аркуш паперу і зробіть у центрі його отвір 1х1 см. Подивіться двома очима на будь-який предмет, що знаходиться на відстані 2-3 м, через отвір у листі. Лист рекомендується тримати на відстані 30-40 см від очей. По черзі закривайте ліве і праве око. Провідним вважається те око, при закриванні якого предмет зникає з поля зору, або той, яким ви бачите предмет також, як двома очима. Правий провідний говорить про твердий і наполегливий характер, лівий - про м'який і поступливий.

3. Переплетіть руки на грудях (поза Наполеона). Яка рука зверху? Якщо права - ви схильні до простоти і добродушності, ліва - до кокетування.

4. Проаплудуйте. Яка рука зверху? Якщо вам зручніше ляскати правою рукою, можна говорити про рішучість вашого характеру. Якщо лівою, то ви схильні до коливань при прийнятті рішень.

Залежно від комбінації букв, ви можете визначити свій тип.

1. ПППП - характерна постійність, орієнтація на загальноприйняту думку, на стереотипи. Це консервативний тип характеру з найбільш стабільною (правильною) поведінкою. Не любить конфліктувати, сперечатися, сваритися.

2. ПППЛ - невпевнений консерватизм, слабкий темперамент. При наявності одного тесту на фоні протилежних інших, відповідна риса проявляється найбільш яскраво. У даному випадку - нерішучість.

3. ППЛП - такий людині притаманні здібність до кокетування, рішучість, почуття гумору, активність, енергійність, темпераментність, артистизм. Це дуже контактний тип характеру. При спілкуванні з ним необхідні гумор і рішучість, так як цей тип особистості не сприймає слабкі типи характерів (16,5% чоловіків і 17,9% жінок - статистичні дані наводяться на основі спостережень 500 осіб).

4. ППЛЛ - рідкісний і самостійний тип характеру, близький до попереднього типу, але менш рішучий і енергійний, дещо м'якше. Деяке протиріччя між нерішучістю (ліве аплодування) і твердістю характеру (праве провідне око). Висока контактність, але повільне звикання.

5. ПЛПП - діловий тип характеру, що поєднує аналітичний склад розуму і м'якість (основна риса). Частіше зустрічається у жінок (3,6%). Загальноприйнятий тип ділової жінки. Повільне звикання до нового, обережність. Такі люди ніколи не йдуть на конфлікт «в лоб», у них переважає розрахунок, терпимість, сповільненість у розвитку відносин, деяка холодність.

6. ПЛПЛ - найслабший тип характеру, дуже рідкісний. Беззахисність і слабкість пов'язані як із нездатністю йти на конфлікт, так і з схильністю різних впливів. Зустрічається тільки у жінок (0,8%).

7. ПЛЛП - легкий характер, схильність до нових вражень і здатність не створювати конфліктів, деяка мінливість. Подібним характером властиві емоційна повільність, томність, простота, рідкісна сміливість у спілкуванні, здатність переключатися на новий тип поведінки. Значно частіше зустрічається у жінок (8,5% жінок і 3,5% чоловіків).

8. ПЛЛЛ - непостійний і незалежний тип характеру. Здаються м'якими, але коли доходить до справи, вимогливі й наполегливі. Основна риса - аналітичність у поєднанні з іншими лівими тестами. Зустрічається рідко (2,6% чоловіків і 1,6% жінок).

9. ЛППП - один з найбільш часто зустрічаються типів характеру з хорошою адаптацією до різних умов (15,7% чоловіків і 12,2% жінок). Основна риса - емоційність у поєднанні з недостатньою наполегливістю, яка проявляється, перш за все, в основних стратегічних питаннях життя - шлюб, освіта і т. д. Висока схильність чужому впливу. Легко контактує практично з усіма іншими типами характеру. Пристосовується до різних умов життя. У чоловіків емоційність знижена, спостерігається схильність до флегматичним.

10. ЛППЛ - ще менша наполегливість, м'якість, наївність, поступливість обережному впливу. Вимагає особливо уважного ставлення до себе. Тип «маленької королеви».

11. ЛПЛП - найсильніший тип характеру, важко піддається переконанню - для цього потрібен сильний, різноманітний вплив. Здатний виявляти наполегливість, але іноді вона переходить в «зациклення» на другорядних цілях. Сильна індивідуальність, енергійність, наполегливість у досягненні цілей. З трудом змінює свою точку зору. Має здатність до подолання труднощів. Деякий консерватизм через недостатню увагу до чужої точки зору. Такі люди не люблять інфантильності.

12. ЛПЛЛ - сильний, але не нав'язливий характер, практично не піддається переконанню. Основна риса - внутрішня агресивність, прикрита зовнішньою м'якістю та емоційністю. Швидко взаємодія, але повільне взаєморозуміння. Друзів знаходить з трудом.

13. ЛЛПП - дружелюбність і простота, деяка розкиданість інтересів, схильність до самоаналізу.

14. ЛЛПЛ - основні риси - простодушність, м'якість, довірливість. Це дуже рідкісний тип (1,3% у жінок, у чоловіків практично не зустрічається).

15. ЛЛЛП - емоційність у поєднанні з рішучістю (основна риса). Енергійність і деяка розкиданість приводять до того, що у подібних типів можливі швидко, під впливом емоцій, прийняті непродумані рішення. Тому в спілкуванні з ними важливі додаткові «гальмівні механізми».

16. ЛЛЛЛ - володарі повного набору «лівих» тестів - це люди, для яких характерні здатність поглянути на речі по-новому, найбільша емоційність, індивідуальність, егоїзм, упертість. Прагнення до самозахисту іноді переходить у замкнутість.

На думку авторів цього тесту, що збігаються результати тестування різних людей говорять про психологічну сумісність особистостей, у той час як повні антиподи сумісні дуже рідко.

Як ви помітили, сполучення ЛЛЛЛ відповідає художньому типу, а ПППП притаманне мислителям. Але оскільки в чистому вигляді ці типи зустрічаються нечасто, то інші сполучення в якійсь мірі відображають існуюче різноманіття психологічних структур. Втім, запропонована класифікація - лише перший крок до пізнання самого себе.

Як показали дослідження в групі кращих керівників спостерігаються три наступних профіля: а) сполучення лівого типу переплетення пальців, правого ведучого ока і правої руки в «позі Наполеона» (типу ЛПП); б) сполучення типу ППП; в) сполучення типу ЛЛЛ. Низькою психологічної придатності до управлінської діяльності відповідають профілі типу ЛЛП і ППЛ.

Володарі правого типу переплетення пальців більш недовірливі, фіксовані на невдачах, схильні до суперництва. У них більше виражені

самодостатність, прагнення до незалежності, самостійності. Особи з лівим типом переплетення пальців більш соціабельні, поступливі й терплячі. У них більш виражені схильність до групової діяльності і «відчуття ліктя».

Керівники з провідним лівим оком виявилися більш консервативними і скептичними. Вони дещо повільніше тямлять в порівнянні з праволазими і у них сильніший прагнення до домінування, потреба у визнанні. Вони більш агресивні, активніше прагнуть до незалежності. Керівники з даною ознакою більш тривожні, стурбовані, більш емоційні, ніж «правооки», менш стійкі до стресу, менш адаптивні, хоча й більш активні.

Керівники з провідним правим оком є гнучкішими, спокійніше ставляться до змін, не бояться нового. Їх поведінка більш адаптивно, вони соціабельні і контактні. У них менше виражена потреба в «відокремленості», самоті, більше - в єднанні, суспільстві.

ЧИ ГОТОВІ ВИ ДО УСІЛЯКИХ НЕСПОДІВАНОК?

1. Чи завжди у вас є з собою запасна авторучка?
2. Відправитеся ви подорожувати на велосипеді або автомашині, якщо у вас не вистачає до них запчастин?
3. У вас є кішка?
4. Чи часто ви потрапляєте під дощ, не маючи ні плаща, ні парасольки?
5. Нещасні випадки не такі страшні, якщо ви встигли застрахуватися. Чи так це?
6. Чи є у вас удома аптечка?
7. Чи краще мати дві спеціальності, ніж одну?
8. Кладете ви гроші в два гаманця на той випадок, якщо один раптом загубиться?
9. Чи вважаєте ви, що потрібно кожен раз ризикувати всім, щоб чогось добитися?
10. Чи потрібно бути завжди і скрізь обережним?
11. Чи завжди ваш холодильник наповнений продуктами?
12. Чи вважаєте ви, що завжди потрібно мати кілька друзів, щоб не залишитися на самоті?

По одному очку ви отримуєте за кожну позитивну відповідь на питання: 1, 2, 3, 6, 7, 8, 10, 12 і за кожну відповідь «ні» на запитання: 4, 5, 9, 11.

Якщо у вас більше 9 очок, то ви просто перестраховальник і ніколи не зробите жодного кроку, не подумавши про наслідки, і не викинете жодної зайвої речі - а раптом вона коли-небудь стане в нагоді. Чи не здається вам, що іноді непередбачені ситуації можуть зробити життя більш приємним?

3 - 9 очок. Ви передбачливі, але не занадто. Це непогано. Коли у людини є смак до несвідомих вчинків, з ним набагато цікавіше, ніж з тим, хто звик планувати і програмувати кожен свій крок.

Менше 3 очок. Ви абсолютно не вмієте передбачати події і наслідки.

Вам рекомендується частіше ставити питання: «Чи то я роблю?»

2.2 САМООЦІНКА ОСОБИСТОСТІ

ЧИ ВМІЄТЕ ВИ БУТИ ЩАСЛИВИМ?

Виберіть правильне, на ваш погляд, судження.

1. Коли часом замислюєтеся над прожитим життям, приходите до висновку, що: а) все було швидше погано, ніж добре; б) було швидше добре, ніж погано; в) все було відмінно.

2. В кінці дня звичайно: а) незадоволені собою; б) вважаєте, що день міг би пройти краще; в) відходите до сну з відчуттям задоволення.

3. Коли дивитесь у дзеркало, думаєте: а) «О, боже, час нещаден!..»; б) «А що, зовсім ще непогано!..»; в) «Все чудово!».

4. Якщо дізнаєтесь про великий виграш когось зі знайомих, думаєте: а) «Ну, мені-то ніколи не пощастить!»; б) «А, чорт! Чому ж не я?»; в) «Одного разу так пощастить і мені!»

5. Якщо почуєте по радіо, довідаєтеся з газет про яку-небудь подію, говорите собі: а) «Ось так одного разу буде і зі мною!»; б) «На щастя, мене ця біда минула!»; в) «Ці репортери навмисне нагнітають пристрасті!»

6. Коли прокидаєтеся вранці, чаше всього: а) ні про що не хочеться думати; б) вважаєте, що «день прийдешній вам готує»; в) задоволені, що почався новий день і можуть бути нові сюрпризи.

7. Думаєте про ваших приятелів: а) «Вони не такі цікаві і чуйні, як хотілося б»; б) «Звичайно, і у них є недоліки, але в цілому вони цілком терпимі»; в) «Чудові люди!»

8. Порівнюючи себе з іншими, знаходите, що: а) «Мене недооцінюють»; б) «Я не гірше за інших»; в) «Годжуся в лідери, і це визнають всі!»

9. Якщо ваша вага збільшилась на чотири-п'ять кілограм: а) впадаєте в паніку; б) вважаєте, що в цьому немає нічого особливого; в) одразу сідаєте на дієту, посилено займаєтеся фізичними вправами.

10. Якщо ви пригнічені: а) клянете долю; б) знаєте, що поганий настрій пройде; в) намагаєтеся розважитися.

Кожен варіант «а» - 0 балів, «б» - 1 бал, «в» - 2 бали.

17 - 20 балів. Ви до того щаслива людина, що прямо не віриться, що це можливо! Радієте життю, не звертаєте уваги на неприємності і життєві негаразди. Людина ви життєрадісна, подобається навколишнім своїм оптимізмом, але ... Чи не занадто поверхово і легковажно ставитеся до того, що відбувається? Може бути, трохи тверезості і скепсису вам не зашкодять?

13 - 16 балів. Напевно, ви оптимально щаслива людина, і радості у вашому житті явно більше, ніж смутку. Ви добрі, холоднокровні, у вас тверезий склад розуму і легкий характер. Не панікуєте, стикаючись з труднощами, тверезо їх оцінюєте. Навколишнім з вами зручно.

8 - 12 балів. Щастя і нещастя для вас виражається відомою формулою «50х50». Якщо хочете схилити чашу терезів на свою користь, намагаєтесь не пасувати перед труднощами, зустрічаєте їх стоїчно, спираєтесь на друзів, не залишаєте їх у біді.

0 - 7 балів. Ви звикли на все дивитися крізь чорні окуляри, вважаєте, що доля приготувала вам участь людини невдачливої, і навіть іноді бравуєте цим. А чи варто? Намагайтеся більше часу проводити в суспільстві веселих, оптимістично налаштованих людей. Добре б чимось захопитися, знайти «хобі».

САМООЦІНКА ВОЛЬОВИХ ЯКОСТЕЙ

1. Чи в змозі ви завершити розпочату роботу, яка вам нецікава, незалежно від того, що час і обставини дозволяють відірватися і потім знову повернутися до неї?

2. Долаєте ви без особливих зусиль внутрішній опір, коли потрібно зробити щось неприємне вам (наприклад, піти на чергування у вихідний день)?

3. Коли потрапляєте в конфліктну ситуацію на роботі або в побуті, чи в змозі ви взяти себе в руки настільки, щоб поглянути на ситуацію з максимальною об'єктивністю?

4. Якщо вам прописана дієта, чи зможете подолати всі кулінарні спокуси?

5. Чи знайдете сили вранці встати раніше звичайного, як було заплановано ввечері?

6. Чи залишитеся на місці події, щоб дати свідчення?

7. Чи швидко відповідаєте на листи (повідомлення)?

8. Якщо у вас викликає страх майбутній політ на літаку або відвідування зубного кабінету, зумієте ви без особливих зусиль подолати це почуття і в останній момент не змінити свого наміру?

9. Чи будете приймати дуже неприємне ліки, які вам наполегливо рекомендує лікар?

10. Чи стримаєте дану зопалу обіцянку, навіть якщо виконання його принесе вам чимало клопоту, іншими словами - чи є ви людиною слова?

11. Без коливань ви відправляєтеся в поїздку в незнайоме місто, якщо це необхідно?

12. Строго ви дотримуетесь розпорядку дня: часу пробудження, прийому їжі, занять, збирання та інших справ?

13. Чи ставитеся несхвально до бібліотечних боржників?

14. Найцікавіша телепередача не змусить вас відкласти виконання термінової та важливої роботи. Чи так це?

15. Чи зможете ви перервати сварку і замовкнути, якими б образливими не здавалися вам слова.

Обробка результатів тестування: відповідь «так» оцінюється в 2 бали, «іноді» - 1 бал, «ні» - 0 балів. Підрахуйте суму набраних балів.

Якщо сума балів знаходиться в межах 0 - 12, то у вас низький рівень розвитку вольових якостей. Ви просто робите те, що легше і цікавіше, навіть якщо це може вам в чомусь зашкодити. До обов'язків ставитеся халатно, що буває причиною різних неприємностей, які з вами трапляються. Будь-яке прохання, будь-який обов'язок сприймаєте мало не як фізичну біль. Справа тут не тільки в слабкій волі, але й в егоїзмі.

13 - 20 - у вас середня сила волі. Якщо стикаєтеся з перешкодою, починаєте діяти, щоб подолати її. Але якщо побачите обхідний шлях, тут же скористаєтесь ним. Не перестараетесь, але і дане вами слово стримаєте. Неприємну роботу постараетесь виконати, хоча і поверчіте. З доброї волі зайві обов'язки на себе не візьмете. Це іноді негативно позначається на ставленні до вас керівників, не з кращого боку характеризує вас і в очах колег.

21 - 30 - сила волі у вас розвинена високо. На вас можна покластися, ви не підведете. Вас не лякають ні нові доручення, ні далекі поїздки, ні ті справи, котрі інших лякають. Але іноді ваша тверда і непримиренна позиція по непринциповим питань докучає оточуючим. Скоріше це впертість. Вам не вистачає таких якостей, як гнучкість, тактовність, поблажливість, доброта.

ГОТОВНІСТЬ ДО РИЗИКУ

Так чи інакше, всі характеристики людини, в тому числі і готовність до ризику, проявляються в його поведінці, діях. Вибір варіанту поведінки в умовах небезпеки зазвичай визначається такими міркуваннями: виграшем, який може бути отриманий при цьому виборі; небезпекою (фізичною або іншого порядку, а також просто програшу); шансами на успіх або уникненням невдачі (небезпеки) при зробленому виборі; ступенем необхідності здійснення вибору.

Готовність до ризику безпосередньо пов'язана зі спрямованістю особистості на досягнення мети або на уникнення невдачі. Саме ці мотиви найбільш пов'язані з нещасними випадками.

Психологічні дослідження виявили низку закономірностей:

- працівники, у яких був «страх» перед нещасним випадком, частіше потрапляють в подібні неприємності, ніж ті, хто був орієнтований на успіх в діяльності;

- люди, орієнтовані на досягнення мети, вважають за краще середній рівень ризику, а ті, хто боїться невдачі, воліють малий або, навпаки, надмірно великий ризик (де невдача не загрожує престижу);

- при сильній мотивації до успіху надії на успіх зазвичай скромніше, ніж при слабкій мотивації до такого успіху;

- людям, мотивованим на досягнення мети і тим, що мають великі надії на успіх, властиво уникати високого ризику;

- чим вище мотивація людини до досягнення мети, тим нижче готовність до ризику.

Про надійність виконання діяльності тим чи іншим працівником можна судити за даними тестових випробувань за трьома показниками: схильності до ризику (запитальник Г.Шуберта); спрямованості до успіху (запитальник Т.Елерса для оцінки мотивації до досягнення мети - до успіху); тенденції до самозахисту (запитальник Т.Елерса для оцінки мотивації до уникання невдач - до самозахисту).

СХИЛЬНІСТЬ ДО РИЗИКУ

Відповіді на питання повинні бути п'яти видів: - повне так (т); - більше так, ніж ні (бт); - важко сказати (вс); - більше ні, ніж так (бн); - повне ні (н).

1. Перевищили б ви встановлену швидкість, щоб швидше надати необхідну медичну допомогу тяжкохворій людині?

2. Погодилися б ви заради гарного заробітку брати участь у небезпечній і тривалій експедиції?

3. Стали б ви на шляху тікаючого небезпечного зломщика?

4. Могли б ви їхати на підніжці товарного вагона при швидкості більше 100 км/год?

5. Чи можете ви на другий день після безсонної ночі нормально працювати?

6. Стали б ви першим переходити вбрід дуже холодну річку?

7. Позичили б ви другу велику суму грошей, будучи не зовсім упевненим, що він зможе повернути вам ці гроші?

8. Увійшли б ви разом з приборкувачем у клітку з левами при його посвідченні, що це безпечно?

9. Могли б ви під керівництвом ззовні залізти на високу фабричну трубу?

10. Могли б ви без тренування керувати парусним човном?

11. Ризикнули б ви схопити за вуздечку коня, що біжить?

12. Могли б ви після 10 склянок вина їхати на велосипеді?

13. Могли б ви зробити стрибок з парашутом?

14. Могли б ви при необхідності проїхати без квитка від Донецька до Києва?

15. Могли б ви зробити автотурне, якби за кермом сидів ваш знайомий, який зовсім недавно був у дорожній пригоді?

16. Могли б ви з 10-метрової висоти стрибнути на тент пожежної команди?

17. Могли б ви, щоб позбутися від затяжної хвороби з постільним режимом, піти на небезпечну для життя операцію?

18. Могли б ви зістрибнути з підніжки товарного вагону, що рухається зі швидкістю 50 км/год?

19. Могли б ви, як виняток, разом з сімома іншими людьми піднятися на ліфті, розрахованому на шість осіб?

20. Могли б ви за велику грошову винагороду перейти з зав'язаними очима жваве вуличне перехрестя?

21. Взялися б ви за небезпечну для життя роботу, якби за неї добре платили?

22. Могли б ви після 10 чарок горілки обчислювати відсотки?

23. Могли б ви за вказівкою вашого начальника взятися за високовольтний провід, якщо б він запевнив вас, що провід знеструмлений?

24. Могли б ви після деяких попередніх пояснень керувати вертольотом?

25. Могли б ви, маючи квитки, але без грошей і продуктів, зробити поїздку з Донецька до Магадана?

Підраховуються тільки позитивні відповіді: «повне так» (т) і «більш так, ніж ні» (бт), які свідчать про схильність до ризику в умовах дії фізичного небезпеки. Причому, за відповідь «повне так» (т) дається 2 бали, а за відповідь «більш так, ніж ні» (бт) - 1 бал.

Якщо сума балів випробуваного дорівнює 0 (тобто у нього немає жодної позитивної відповіді), то дана людина взагалі ніколи не ризикує. Якщо сума його балів перебуває в інтервалі від 1 до 16, то можна сказати, що в нього невелика схильність до ризику. Сума балів, яка потрапляє в інтервал від 17 до 33 свідчить про середню вираженість вимірюваної якості. При сумі балів, що знаходиться в інтервалі 34 - 50, можна говорити про високу вираженість схильності до ризику.

МОТИВАЦІЯ ДО ДОСЯГНЕННЯ МЕТИ – ДО УСПІХУ

Прочитайте уважно кожну з 41 пропозицій і оцініть, наскільки те, що в цих пропозиціях стверджується, відповідає тому, що ви зазвичай думаєте, робите, переживаєте. Якщо ви згодні з пред'явленим твердженням, поставте знак «+» проти номера затвердження. Якщо ви не згодні, то поставте знак «-».

1. Коли є вибір між двома варіантами, його краще зробити швидше, ніж відкласти на певний час.

2. Я легко дратуюся, коли помічаю, що не можу на всі 100% виконати завдання.

3. Коли я працюю, це виглядає так, ніби я все ставлю на карту.

4. Коли виникає проблемна ситуація, я найчастіше приймаю рішення одним з останніх.

5. Коли у мене два дні підряд немає справи, я втрачаю спокій.

6. В деякі дні мої успіхи нижче середніх.

7. По відношенню до себе я більш строгий, ніж по відношенню до інших.

8. Я більш доброзичливий, ніж інші.

9. Коли я відмовляюся від важкого завдання, я потім суворо засуджую себе, бо знаю, що в ньому домігся б успіху.
10. У процесі роботи я маю потребу у невеликих паузах відпочинку.
11. Старанність - це не основна моя риса.
12. Мої досягнення в праці не завжди однакові.
13. Мене більше приваблює інша робота, ніж та, якою я зайнятий.
14. Осуд стимулює мене сильніше, ніж похвала.
15. Я знаю, що мої колеги вважають мене слухною людиною.
16. Перешкоди роблять мої рішення ще більш твердими.
17. У мене легко викликати честолюбство.
18. Коли я працюю без натхнення, це зазвичай помітно.
19. При виконанні роботи я не розраховую на допомогу інших.
20. Іноді я відкладаю те, що повинен був зробити зараз.
21. Потрібно покладатися тільки на самого себе.
22. У житті мало речей більш важливих, ніж гроші.
23. Завжди, коли мені належить виконати важливе завдання, я ні про що інше не думаю.
24. Я менш честолюбний, ніж багато інших.
25. У кінці відпустки я зазвичай радію, що скоро вийду на роботу.
26. Коли я розташований до роботи, я роблю її краще і кваліфікованіше, ніж інші.
27. Мені простіше і легше спілкуватися з людьми, які можуть завзято працювати.
28. Коли у мене немає справ, я відчуваю, що мені не по собі.
29. Мені доводиться виконувати відповідальну роботу частіше, ніж іншим.
30. Коли мені доводиться приймати рішення, я намагаюся робити це якомога краще.
31. Мої друзі іноді вважають мене ледачим.
32. Мої успіхи в якійсь мірі залежать від моїх колег.
33. Безглуздо протидіяти волі керівника.
34. Іноді не знаєш, яку роботу доведеться виконувати.
35. Коли щось не ладиться, я нетерплячий.
36. Я зазвичай звертаю мало уваги на свої досягнення.
37. Коли я працюю разом з іншими, моя робота дає більші результати, ніж робота інших.
38. Багато чого, за що я беруся, я не доводжу до кінця.
39. Я заздрю людям, які не дуже завантажені роботою.
40. Я не заздрю тим, хто прагне до влади та становищем.
41. Коли я впевнений, що стою на правильному шляху, для доведення своєї правоти я йду впритул до крайніх заходів.

Відповідь, що збігається з ключем тесту оцінюється в один бал. Нумери

питань з відповіддю «Так»: 1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 19, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 35, 37, 41. Номери питань з відповіддю «Ні»: 6, 11, 12, 13, 18, 20, 24, 31, 33, 34, 36, 38, 39, 40. Підсумовуємо бали.

Якщо випробуваний набрав не більше 10 балів, то його мотивація до успіху невисока. Якщо сума балів перебуває в інтервалі від 11 до 21, то можна говорити про середню вираженість мотивації на досягнення успіху. Сума балів випробуваного, відповідна 22 і більше балів, свідчить про високу мотивацію до досягнення успіху.

МОТИВАЦІЯ ДО УНИКАННЯ НЕВДАЧ – ДО САМОЗАХИСТУ

У кожному рядку запропонованого списку рис характеру, що складається з трьох слів, виберіть одне, яке найбільш точно характеризує вас.

№	а	б	в
1	Сміливий *	пильний	заповзятливий
2	Лагідний	боязкий	упертий *
3	Обережний	рішучий *	песимістичний
4	Непостійний *	безцеремонний *	уважний
5	Нерозумний *	боягузливий	недумаючий *
6	Спритний *	бойкий *	передбачливий
7	Холоднокровний *	коливний	молодецький *
8	Стрімкий	легковажний *	боязкий
9	Незадумиваючийся	манірний	непередбачливий *
10	Оптимістичний *	сумлінний	чуйний *
11	Меланхолійний	сумнівний *	нестійкий *
12	Боягузливий	недбалий *	схвильований
13	Необачний *	тихий	боязкий
14	Уважний	нерозсудливий *	сміливий *
15	Розсудливий	швидкий *	мужний *
16	Заповзятливий *	обережний	передбачливий
17	Схвильований *	розсіяний *	боязкий
18	Малодушний	необережний *	безцеремонний *
19	Лякливий	нерішучий	нервовий *
20	Виконавчий	відданий	авантюрний *
21	Завбачливий	бойкий, *	відчайдушний
22	Приборканий	байдужий *	недбалий *
23	Обережний	безтурботний *	терплячий
24	Розумний	турботливий	хоробрий *
25	Вбачаючий	безстрашний *	сумлінний
26	Поспішний *	полохливий	безтурботний *
27	Розсіяний *	необачний *	песимістичний
28	Обачний	розважливий	заповзятливий *
29	Тихий	неорганізований *	боязкий
30	Оптимістичний *	пильний	безтурботний *

Правильні відповіді: 1а, 2в, 3б, 4аб, 5ав, 6аб, 7ав, 8аб, 9в, 10ав, 11бв, 12б, 13а, 14бв, 15бв, 16а, 17аб, 18бв, 19в, 20в, 21б, 22бв, 23б, 24в, 25б, 26ав, 27аб, 28в, 29б, 30ав. Підсумовуємо кількість збіглих із ключем тесту слів.

Оцінюється вираженість мотивації до самозахисту наступним чином. Якщо випробуваний вибрав не більше 9 слів, співпадаючих з «ключем», то у нього висока мотивація до самооборони». При збігу з «ключем» від 10 до 19 слів можна говорити про середню вираженість вимірюваної якості. Якщо число збігів становить 20 і більше слів, то у випробуваного слабо або майже не виражена (при 28-29 збігів) мотивація до самооборони.

2.3 ДІЛОВЕ СПІЛКУВАННЯ.

ВАШ СТИЛЬ СПІЛКУВАННЯ

Нам рідко вдається поглянути один на одного з боку, адже у кожного існує улюблена манера спілкування, то, що зазвичай називають стилем. Стил спілкування допоможе вам визначити цей тест. Спробуйте з його допомогою дізнатися чи достатньо ви коректні у стосунках зі своїми співробітниками, членами сім'ї, колегами і яке їм спілкуватися з вами.

На кожне питання дано три варіанти відповідей: виберіть той, який вас найбільше влаштовує. Для порівняння «портрета», який ви отримаєте, попросіть того, чия думка для вас значима, відповісти замість вас.

1. Чи схильні ви шукати шляхи до примирення після чергового службового конфлікту: а) завжди; б) іноді; в) ніколи.

2. Як ви себе ведете в критичній ситуації: а) внутрішньо «закипаєте»; б) зберігаєте повний спокій; в) втрачаєте самовладання.

3. Яким вважають вас колеги: а) самовпевненим і заздрісним; б) дружелюбним, в) спокійним і незавістливим.

4. Як ви відреагуєте, якщо вам запропонують відповідальну посаду: а) приймете її з деякими побоюваннями; б) погодитесь без коливань; в) відмовитесь від неї заради власного благополуччя і спокою.

5. Як ви будете себе вести, якщо хтось із колег без дозволу візьме з вашого столу папір: а) видам йому «по перше число»; б) змусите повернути; в) запитаете, чи не потрібно йому ще чого-небудь.

6. Якими словами ви зустрінете чоловіка (дружину), якщо він (вона) повернувся (повернулася) з роботи пізніше звичайного: а) що тебе так затримало; б) де стирчиш допізна; в) я вже почав (почала) хвилюватися.

7. Як ви ведете себе за кермом автомобіля: а) намагаюся обігнати машину, яка «показала мені хвіст»; б) вам все одно, скільки автомобілів вас обженуть; в) помчите з такою швидкістю, щоб ніхто не наздогнав вас.

8. Якими ви вважаєте свої погляди на життя: а) збалансованими; б) легковажними; в) вкрай жорсткими.

9. Що ви вживаєте, якщо не все вдається: а) намагаєтесь звалити

провину на іншого; б) змиріться; в) стаєте надалі обережніше.

10. Як ви реагуєте на фейлетон про випадки розбещеності серед сучасної молоді: а) пора б вже заборонити молоді такі розваги; б) треба створювати їм можливість організовано і культурно відпочивати; в) і чого ми з нею возімся.

11. Що ви відчуваєте, якщо посада, яку ви хотіли зайняти, дісталася іншому: а) і навіщо я тільки на це нерви витрачав (витрачала); б) видно, ця людина начальнику приємніше; в) може бути, мені це вдасться іншим разом.

12. Які почуття ви відчуваєте, коли дивитесь страшний фільм: а) відчуваєте почуття страху; б) сумуєте; в) одержуєте щире задоволення.

13. Як ви будете себе вести, якщо утворилася дорожня пробка і ви запізнилися на важливу нараду: а) будете нервувати під час наради; б) спробуєте викликати поблажливості партнерів; в) засмучусь.

14. Як ви ставитеся до своїх спортивних успіхів: а) обов'язково намагаєтесь виграти; б) цінуєте задоволення відчутти себе знову молодим; в) дуже гніваєтесь, якщо програєте.

15. Як ви поступите, якщо вас погано обслужили в ресторані: а) стерпите, уникаючи скандалу; б) викличете метрдотеля і зробите йому зауваження; в) відправитеся зі скаргою до директора ресторану.

16. Як ви будете діяти, якщо вашу дитину образили в школі: а) поговорите з учителем; б) влаштуєте скандал батькам; в) порадите дитині дати здачі.

17. Яка ви людина: а) середня; б) самовпевнена; в) пробивна.

18. Що ви скажете підлеглому, з яким зіткнулися у дверях: а) вибачте, це моя вина; б) нічого, дрібниці; в) а уважнішим ви не можете бути.

19. Ваша реакція на статтю в газеті про хуліганство серед молоді: а) коли ж, нарешті, будуть вжиті конкретні заходи; б) треба б ввести суворі покарання; в) не можна ж все валити на молодь, винні й вихователі.

20. Яку тварину ви більше любите: а) тигра; б) домашню кішку; в) ведмедя.

Визначте свої оцінки з кожного питання, Підсумуйте їх.

Ключ тесту:

Від пов іді	Питання																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
а	1	2	3	2	3	2	2	2	3	3	1	3	1	2	1	1	1	1	2	3
б	2	1	2	3	2	3	1	1	2	1	2	2	3	3	3	2	3	3	1	2
в	3	3	1	1	1	1	3	3	1	2	3	1	2	1	2	3	2	2	3	1

34очки і менше. Ви надмірно миролюбні, що обумовлено недостатньою впевненістю в своїх силах, будьте рішучіше. До критики знизу ставитеся

доброзичливо, критики зверху побоюєтесь.

35 - 44 очки. Ви помірковано агресивні, вас супроводжує успіх у житті, оскільки в вас досить здорового честолюбства. До критики ставитеся доброзичливо.

45 очок і більше. Ви надмірно агресивні і невірноважені, нерідко буваєте надмірно жорстокими по відношенню до інших людей. Сподівається дійти до управлінських «верхів», розраховуючи на свої сили, домагаючись успіху в якійсь області, можете пожертвувати інтересами оточуючих. Критику зверху приймаєте, критику знизу переслідуєте.

РІВЕНЬ КОМУНІКАБЕЛЬНОСТІ

1. Чи багато у вас друзів, з якими ви постійно спілкуєтесь?
2. Чи довго вас турбує почуття образи, завданої вам ким-небудь з ваших товаришів?
3. Чи відчуваєте ви прагнення до встановлення нових знайомств з різними людьми?
4. Чи правда, що вам приємніше проводити час за книгами або за яким-небудь іншим заняттям, ніж з людьми?
5. Чи легко ви встановлюєте контакти з людьми, які значно старші за вас за віком?
6. Чи важко вам включатися в нові для вас компанії?
7. Чи легко вам вдається встановлювати контакти з незнайомими людьми?
8. Чи важко ви освоюєтесь в новому колективі?
9. Чи прагнете ви при нагоді познайомитися або поговорити з новою людиною?
10. Чи дратують вас люди, що оточують і чи хочеться вам побути на самоті?
11. Чи подобається вам постійно знаходитися серед людей?
12. Чи відчуваєте ви почуття ніяковості, незручності або утиску, якщо доводиться проявляти ініціативу, щоб познайомитися з новою людиною?
13. Чи любите Ви брати участь у колективних іграх?
14. Чи правда, що ви відчуваєте себе невпевнено серед малознайомих вам людей?
15. Легко і просто вам внести пожвавлення в малознайому для вас компанію?
16. Чи прагнете ви обмежити коло своїх знайомих невеликою кількістю людей?
17. Чи відчуваєте ви себе невимушено, потрапивши в незнайому для вас компанію?
18. Чи відчуваєте ви себе досить впевненим і спокійним, коли доводиться говорити що-небудь великій групі людей?

19. Чи правда, що у вас багато друзів?

20. Чи часто ви сбентежуєтесь, відчуваєте незручність при спілкуванні з малознайомими людьми?

Якщо ви відповіли позитивно на питання: 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13, 15, 17, 19, і негативно на питання: 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 16, 18, 20, можете записати собі по одному балу за кожне з яким співпала відповідь. А тепер підрахуємо, а потім помножимо отримане число на 0,05. Дивимося в таблицю:

Оціночний коефіцієнт	Рівень комунікабельності
0,10 - 0,45	Низький
0,46 - 0,55	Нижче середнього
0,56 - 0,65	Середній
0,66 - 0,75	Високий
0,76 - 1,00	Дуже високий

Якщо оціночний коефіцієнт близький до нуля, людина будь-якому суспільству воліє самотність. Якщо він, в силу яких-небудь обставин, стане керівником, викладачем або організатором кадрової роботи, він буде швидше за все нещасний, перебуваючи постійно на виду. Якщо оціночний коефіцієнт близький до одиниці, людина безмежно комунікабельна, взагалі не бажає бути наодинці з собою. Роботою, пов'язаною з комунікативними функціями, він буде цілком задоволений, заведе масу корисних і некорисних знайомств. Такі люди легко вносять пожвавлення в незнайому компанію, організовують різні заходи, із задоволенням виконують громадську роботу.

ЧИ ВОЛОДІЄТЕ ВИ АУДИТОРІЄЮ?

Усі, кому доводиться виступати перед аудиторією, повинні мати свій спосіб спілкування зі слухачами. Але їх можна розділити на дві великі групи. Представники першої підпорядковують аудиторію собі. Не допускають вольностей в поведінці й мові. Назвемо цей стиль «авторитарним».

Приналежні до другого типу певною мірою самі підпорядковуються аудиторії. Орієнтуються на реакцію аудиторії, мають більш гнучку особистісну манеру спілкування. Назвемо цей тип «демократичним».

І у того, і в іншого є свої переваги і недоліки. Зайва незалежність від аудиторії може зробити виступаючого нечутливим до інтересів слухачів. А прагнення у всьому слідувати аудиторії може призвести до втрати авторитету і ефекту від сказаного. Ви повинні самі вибрати потрібний тип спілкування в залежності від свого темпераменту, характеру, індивідуальних якостей. Слід знати, до якої категорії ви належите, щоб уникнути крайнощів. Ви можете визначити це, відповівши «так» або «ні» на наступні питання.

1. Чи намагаєтесь ви у ретельній підготовці до будь-якого виступу в

залежності від характеру аудиторії, навіть якщо ви не раз виступали на цю тему?

2. Чи відчуваєте себе після виступу «вичавленим», чи відчуваєте різке падіння працездатності?

3. Чи хвилюєтеся ви перед виходом на кафедру або трибуну настільки, що повинні «подолати» себе?

4. Чи завжди однаково починаєте виступ?

5. Чи приходите ви задовго до початку виступу?

6. Чи потрібні вам три - п'ять хвилин, щоб встановити первинний контакт з аудиторією і змусити уважно вас слухати?

7. Чи прагнете ви говорити суворо за наміченим планом?

8. Чи любите під час виступу рухатися?

9. Чи відповідаєте на записки з питаннями по ходу їх надходження, не групуючи їх?

10. Чи встигаєте під час виступу пожартувати ?

Позитивні відповіді на питання 1, 4, 5, 6, 7, 9 і негативні на інші 2, 3, 8, 10 свідчать про те, що ви відноситеся до авторитарного типу. І навпаки - до демократичного. Якщо ви відповіли «ні» на запитання 2, 3 і 5, значить, у вас сильний тип нервової системи. «Ні» під час відповідей на питання 1, 4, 6 і 10 говорить про рухливість ваших емоцій.

Якщо з'ясувалося, що ви відноситеся до першого типу, не намагайтеся копіювати манеру другого - нічого не вийде! Ви повинні попередньо опрацювати свою тему так, щоб передбачати все, що відноситься до композиції, змісту і мови та скласти докладний попередній конспект, навіть якщо не збираєтеся говорити «з папірця». Рада демократичного типу: постарайтеся бути в формі, перш ніж вийти на трибуну, максимально контролювати свою поведінку, міміку, жестикуляцію, щоб виробити специфічну манеру спілкування з аудиторією.

ЧИ ВМІЄТЕ ВИ КОНТРОЛЮВАТИ СЕБЕ? (КОМУНИКАТИВНИЙ КОНТРОЛЬ)

Дайте відповідь «так», якщо ви згодні з твердженням, чи «ні», якщо не згодні.

1. Мені здається важким наслідувати іншим людям.

2. Я б, мабуть, міг при нагоді зробити дурницю, щоб привернути увагу або потішити оточуючих.

3. З мене міг би вийти непоганий актор.

4. Іншим людям іноді здається, що я переживаю щось більш глибоко, ніж це є насправді.

5. У компанії я рідко опиняюся в центрі уваги.

6. У різних ситуаціях і в спілкуванні з різними людьми я часто поводжуся абсолютно по-різному.

7. Я можу відстоювати тільки те, в чому щиро переконаний.

8. Щоб досягти успіху в справах та у відносинах з людьми, я прагну бути таким, яким мене очікують побачити.

9. Я можу бути дружелюбним з людьми, яких я не виношу.

10. Я завжди такий, яким я здаюсь.

Нарахувати собі по одному балу за відповідь «ні» на 1, 5 і 7 питання і за відповідь «так» на всі інші: 2, 3, 4, 6, 8, 9, 10. Підрахуйте суму балів.

0 - 3 бали - у вас низький комунікативний контроль. Ваша поведінка стійка, і ви не вважаєте за потрібне її змінювати в залежності від ситуації. Ви здатні до щирого саморозкриття у спілкуванні. Деякі вважають вас «незручним» у спілкуванні з причини вашої прямолінійності.

4 - 6 балів - у вас середній комунікативний контроль. Ви щирі, не стримані у своїх емоційних проявах. Вам слід більше рахуватися у своїй поведінці з оточуючими людьми.

7 - 10 балів - у вас високий комунікативний контроль. Ви легко входите в будь-яку роль, гнучко реагуєте на зміну ситуації і навіть у змозі передбачити враження, яке ви виробляєте на оточуючих.

ЧИ ВМІСТЕ ВИ ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРИ?

Пропонується відповісти «так» чи «ні» на наступні питання:

1. Чи дивують вас реакції людей, з якими ви бачитеся вперше?

2. Чи є у вас звичка закінчувати фразу за інших, так як ви вважаєте, ніби знаєте, що вони скажуть?

3. Чи часто ви скаржитеся, що вам не надають відповідних коштів, щоб довести до кінця свою роботу?

4. Чи заперечуєте ви (або хоча б маєте такий намір), коли критикують думку, яку ви поділяєте, або колектив, до якого ви належите?

5. Чи здатні ви уявити собі, що будете робити в наступні шість місяців?

6. На нараді, де ви не знаєте всіх учасників, чи уникаєте навмисно необхідності розкривати свою точку зору?

7. Чи вважаєте ви, що у всіх переговорах завжди буває переможець і переможений?

8. Говорять про вас, що ви впертий і твердолобий?

9. Чи вважаєте ви, що на переговорах, де треба досягти певного результату (наприклад, 5% доходу), слід починати з запиту в 10%?

10. Чи важко вдається вам приховувати поганий настрій, коли граєте з друзями (наприклад, в шахи) і програєте?

11. Чи вважаєте за необхідне відповідати пункт за пунктом комусь, хто висловлює на нараді думку, протилежну вашої?

12. Чи неприємно вам часто змінювати один вид занять іншим?

13. Займаєте ви таку посаду і отримуєте таку зарплату, яких розраховували домогтися ще роки тому?

14. Чи вважаєте ви дозволеним використовувати слабкості інших, щоб досягти своїх цілей?

15. Чи впевнені ви, що легко знайдете аргументи, щоб переконати інших у вашому право наполягати на своєму?

16. Чи ви ретельно готуетесь до зустрічей і нарад, які вас чекають?

Запишіть по одному очку за кожну відповідь, що збігається з наступними: «+» - 5, 8, 10-13; «-» - 1-4, 6, 7, 9, 14-16. Підсумуйте їх.

0 - 5 очок. Ви не народжені для переговорів. Краще за все для вас було б виконувати роботу, при якій інша людина приймає рішення і справляється з проблемами.

6 - 11 очок. Вмієте вести переговори добре. Але для вас існує небезпека проявити владні риси характеру в невідповідний момент.

12 - 16 очок. Ви спритні в переговорах. Але будьте обережні: люди, які вас оточують, можуть подумати, що за цією спритністю ховається щось нечесне, що ви користуєтеся недозволеними засобами.

ЯКЩО ВАМ НАСТУПИЛИ НА НОГУ?

Тест допоможе дізнатися, який інструментарій спілкування вам найбільш притаманний. Вибирайте по одній відповіді на кожне питання.

1. У громадському транспорті почалася суперечка на підвищених тонах. Ваша реакція: а) не беру участі; б) коротко висловлююсь на захист сторони, яку вважаю правою; в) активно втручаюся, чим «викликаю вогонь на себе».

2. Чи ви виступаєте на зборах з критикою керівництва: а) ні; б) тільки якщо маю для цього вагомі підстави; в) критикую з будь-якого приводу не тільки начальство, але й тих, хто її захищає.

3. Чи часто сперечаєтесь з друзями: а) тільки якщо це люди необразливі; б) лише з принципових питань; в) спори - моя стихія.

4. Вдома на обід подано недосолена страва. Ваша реакція: а) не буду піднімати бучу через дрібниці; б) мовчки візьму сільничку; в) не втримаюся від їдких зауважень і, може бути, демонстративно відмовлюся від їжі.

5. Якщо на вулиці, в транспорті вам наступили на ногу: а) з обуренням подивлюся на кривдника; б) сухо зроблю зауваження; в) висловлюсь, не соромлячись у виразах!

6. Якщо хтось із близьких купив річ, яка вам не сподобалася: а) промовчу; б) обмежуся коротким тактовним коментарем; в) влаштую скандал.

7. Не пощастило в лотереї. Як ви до цього поставитеся: а) постараюся здаватися байдужим, але в душі дам собі слово ніколи більше не брати участь в ній; б) не приховую досаду, але сприйму те, що сталося з гумором, пообіцявши взяти реванш; в) програш надовго зіпсує настрій.

Тепер підрахуйте набрані бали, виходячи з того, що кожна відповідь «а» - 4 бали, «б» - 2 бали, «в» - 0 балів.

18 - 28 балів. Ви тактовні і миролюбні, спритно відходите від суперечок і

конфліктів, уникаєте критичних ситуацій на роботі і вдома. Вислів: «Платон мені друг, але істина дорожче!» ніколи не був вашим девізом. Може бути, тому вас іноді називають пристосованцем. Наберіться сміливості, якщо обставини вимагають, висловлюватися принципово, незважаючи на особи.

8 - 16 балів. Ви маєте репутацію людини конфліктної. Але насправді конфліктуєте лише, якщо немає іншого виходу і інші засоби вичерпані. Ви твердо відстоюєте свою думку, не думаючи про те, як це відіб'ється на вашому службовому положенні або приятельських стосунках. При цьому не виходите за рамки коректності, не принижуетесь до образ. Все це викликає до вас повагу.

Менше 8 балів. Суперечки і конфлікти - це повітря, без якого ви не можете жити. Любите критикувати інших, але, якщо чуєте зауваження на свою адресу, можете «з'їсти живцем». Ваша критика - заради критики, а не для користі справи. Дуже важко доводиться тим, хто поруч з вами - на роботі і вдома. Ваша нестриманість і грубість відштовхують людей. Чи не тому у вас немає справжніх друзів? Словом, постарайтеся перебороти свій сварливий характер.

ХТО Ж Я Є НАСПРАВДІ?

Виберіть по одній відповіді на кожне питання.

1. Ви вважаєте, що міміка і жести - це: а) спонтанне вираження душевного стану людини в даний конкретний момент; б) доповнення до мовлення; в) зрадницький прояв нашої підсвідомості.

2. Чи вважаєте ви, що у жінок мова міміки і жестів більш виразна, ніж у чоловіків: а) так; б) ні; в) не знаю.

3. Як ви вітаєтесь з дуже хорошими друзями: а) радісно кричите: «Привіт!»; б) серцевим рукостисканням; в) злегка обіймаєте один одного; г) вітаєте їх стриманим рухом руки; д) цілуєте один одного в щоку.

4. Яка міміка і які жести, на вашу думку, означають у всьому світі одне й те саме (дайте три відповіді): а) качають головою; б) кивають головою; в) морщать ніс; г) морщать чоло; д) підморгують; е) посміхаються.

5. Яка частина тіла «виразніше» всього: а) ступні; б) ноги; в) руки; г) кисті рук; д) плечі.

6. Яка частина вашого власного обличчя найбільш виразна, на вашу думку (дайте дві відповіді): а) лоб; б) брови; в) ока; г) ніс; д) губи; е) кути рота.

7. Коли ви проходите повз вітрини магазину, в якій видно ваше відображення, на що в собі ви звертаєте увагу в першу чергу: а) на те, як на вас сидить одяг; б) на зачіску; в) на ходу; г) на поставу; д) ні на що.

8. Якщо хто-то, розмовляючи або сміючись, часто прикриває рот рукою, у вашому уявленні це означає, що: а) йому є, що приховувати; б) у нього некрасиві зуби; в) він чогось соромиться.

9. На що ви перш за все звертаєте увагу у вашого співрозмовника: а) на

очі; б) на рот; в) на руки; г) на позу.

10. Якщо ваш співрозмовник, розмовляючи з вами, відводить очі, це для вас ознака: а) нечесності; б) невпевненості у собі; в) зібраності.

11. Чи можна за зовнішнім виглядом дізнатися типового злочинця: а) так; б) ні; в) не знаю.

12. Чоловік заговорює з жінкою. Він це робить тому, що: а) перший крок завжди роблять саме чоловіки; б) жінка несвідомо дає зрозуміти, що хотіла б, щоб з нею заговорили; в) він досить відважний, щоб ризикнути отримати від воріт поворот.

13. У вас склалося враження, що слова людини не відповідають тим «сигналам», які можна вловити з його міміки і жестів. Чому ви більше повірите: а) словам; б) «сигналам»; в) він взагалі викличе у вас підозру.

14. Поп-зірки подібно Мадонні або Принцу направляють публіці «сигнали», що мають однозначно еротичний характер. Що, на вашу думку, за цим криється: а) просто блазнювання; б) вони «заводять» публіку; в) це вираження їх власного настрою.

15. Ви дивитесь на самоті страшну детективну кінострічку. Що з вами відбувається: а) дивитесь абсолютно спокійно; б) реагуєте на те, що відбувається кожною клітинкою свого існування; в) закриваєте очі при особливо страшних сценах.

16. Чи можна контролювати свою міміку: а) так; б) ні; в) тільки окремі її елементи.

17. При інтенсивному флірті ви «висловлюєтесь» переважно: а) очима; б) руками; в) словами.

18. Чи вважаєте ви, що більшість ваших жестів а) «підглядені» у когось і завчені; б) передаються з покоління в покоління; в) закладені від природи.

19. Якщо у людини борода, для вас це ознака: а) мужності; б) того, що людина хоче приховати риси свого обличчя; в) того, що цей тип занадто ледачий, щоб голитися.

20. Багато людей стверджують, що права і ліва сторони особи у них відрізняються одна від одної. Ви згодні з цим: а) так; б) ні; в) тільки у літніх людей.

Підрахуйте кількість балів:

Питання	1	2	3	4	5	6	7	8	9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
а	2	1	4	0	1	2	1	3	3	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
б	4	3	4	0	2	1	3	1	2	2	3	4	4	2	0	2	4	4	2	0
в	3	0	3	1	3	3	3	1	2	1	1	2	3	0	1	1	1	0	1	2
г	-	-	2	1	4	2	2	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
д	-	-	4	0	2	1	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
е	-	-	-	1	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

77 - 56 балів. Bravo! У вас відмінна інтуїція, ви володієте здатністю розуміти інших людей, у вас є спостережливість і чуття. Але ви занадто сильно покладаетесь у своїх судженнях на ці якості, слова мають для вас другорядне значення. Якщо вам посміхнулися, ви вже готові повірити, що вам пояснюються в коханні. Ваші «вироки» занадто поспішні, і в цьому криється для вас небезпека, можна потрапити пальцем у небо! Робіть на це поправку, і у вас є всі шанси навчитися чудово розбиратися в людях. А це ж важливо і на роботі, і в особистому житті.

55 - 34 бали. Вам приносить певне задоволення спостерігати за іншими людьми, і ви непогано інтерпретіруєте їх міміку і жести. Але ви ще не зовсім вмієте використовувати цю інформацію в реальному житті, наприклад, для того, щоб правильно будувати свої взаємини з оточуючими. Ви схильні скоріше буквально сприймати сказані вам слова та керуватися ними. Наприклад, хтось скаже вам: «Мені з вами зовсім не нудно», зробивши при цьому кислу міну. Але ви повірите словам, а не виразу обличчя, хоча воно дуже красномовно. Розвивайте інтуїцію, більше покладайтесь на відчуття!

33 - 11 балів. На жаль, мова міміки та жестів для вас - китайська грамота. Вам надзвичайно важко правильно оцінювати людей. І справа не в тому, що ви на це не здатні, просто ви не надаєте цьому значення, і даремно! Постарайтеся навмисно фіксувати увагу на дрібних жестах оточуючих вас людей, тренуйте спостережливість. Пам'ятайте прислів'я: тіло - це рукавичка для душі. Трохи розуміти душу іншого - вірний засіб самому не потрапити в капкан самотності.

2.4 ЗДІБНОСТІ ДО УСПІХУ

ПЕРШ НІЖ СТАТИ МЕНЕДЖЕРОМ...

Пропоноване психологічне випробування покликане виявити внутрішні мотиви, рушійні вашими діями, і на підставі цього дати відповідь, сприяють вони чи перешкоджають вашому успіху в житті.

Вам слід вибрати один з трьох запропонованих варіантів відповідей.

1. Що в житті краще: а) бути капітаном торгового корабля; б) космонавтом; в) гравцем.

2. Якщо ви бачите людину в небезпеці: а) кидаєтесь його рятувати, навіть ризикуючи життям; б) використовуєте всі можливості; в) біжите за допомогою.

3. Яка із запропонованих ігор вам більше б підійшла: а) покер; б) більярд; в) мозаїка.

4. Якщо задзвонив телефон, ви думаєте, що: а) телефонують по роботі; б) телефонують друзі; в) трапилося нещастя.

5. Якщо мають бути важливі збори: а) одягаєтесь як звичайно; б) ретельно вибираєте одяг; в) думаєте тільки про справу.

6. Коли літня людина розповідає про минуле: а) хочете дізнатися більше подробиць; б) сумуєте; в) перериваєте його.

7. Коли ви в компанії: а) веселітеся; б) сумуєте; в) думаєте про свої неприємності.

8. Якщо вам належить поїздка: а) повідомляєте про це своїх близьких; б) нічого їм не кажете; в) побіжно згадуєте, що поїдете кудись.

9. Якщо ви потрапили в скрутне становище: а) обговорюєте це з колегами та друзями; б) ділитесь в сім'ї; в) нічого нікому не кажете.

10. Якщо потрібно купити картину, яку б ви обрали: а) абстрактну; б) імпресіоністичну; в) реалістичну.

11. Помічаєте, що з робочого столу зник предмет: а) шукаєте його; б) думаєте, що його хтось вкрав; в) відразу забуваєте і продовжуєте роботу.

12. Розташовуєте невеликим вільним часом у незнайомому місті: а) відвідуєте музей; б) розглядаєте карту міста і вирішуєте, куди піти; в) повертаєтеся в готель відпочити.

13. Затіяли суперечку: а) наполягаєте на своєму, поки співрозмовник не здасться; б) шукаєте компромісне рішення; в) поступаєтеся завзятості іншого.

14. Перед старою сімейною фотографією: а) відчуваєте сильне хвилювання; б) вона здається вам смішною; в) вам стає неприємно.

15. Перед нарадою помічаєте, що забули важливі документи: а) швидко повертаєтеся, щоб їх узяти; б) довіряєте своїй пам'яті і здібності імпровізувати; в) відмовляєтеся брати участь у розмові.

16. Прокинулись на зорі: а) відчуваєте себе бадьорим; б) заздрите тому, хто спить; в) працюєте без особливих зусиль.

17. Чим заповнюєте свій вільний час: а) спортом; б) зустріччю з друзями; в) читанням.

18. У разі економічної кризи в країні: а) шукали б спосіб отримати вигоду; б) занепокоїлися б соціальними наслідками; в) відсторонено почекали б розвитку подій.

19. Віддаєте перевагу: а) залишитися наодинці з собою; б) перебувати в сім'ї; в) серед інших людей.

20. У сніжну бурю тільки ваша машина залишається на ходу: а) продовжите шлях, не піклуючись про інших; б) заберете стільки людей, скільки вміститься в машині; в) візьмете тільки тих, хто належить до вашого соціального середовища.

Оцініть відповіді згідно ключа і підрахуйте суму балів.

Питання	а	б	в
1	10	5	3
2	5	10	3
3	5	10	3
4	3	10	5

5	5	10	3
6	10	3	5
7	10	3	5
8	10	3	5
9	3	5	10
10	3	10	5
11	5	3	10
12	5	10	3
13	5	10	3
14	10	5	3
15	5	10	3
16	10	3	5
17	5	10	3
18	10	3	5
19	3	5	10
20	3	10	5

200 - 140 балів: ви маєте всі можливості досягти успіху в житті. У вас в наявності рівновага між інстинктом і розумом, між приватним і громадським життям, роздумами і діями.

139 - 70 балів: маєте в своєму розпорядженні необхідні якості, щоб утвердитися в суспільстві. Однак повинні контролювати себе і не дозволяти тліючим підсвідомим конфліктом впливати на вашу діяльність.

69 - 60 балів: вам потрібно більше вірити в себе і більше розкриватися перед іншими. Так ви зможете повністю реалізувати свої здібності.

ЧИ ЗДАТНІ ВИ СТАТИ КЕРІВНИКОМ?

Слід вибрати один із запропонованих варіантів.

1. Уявіть собі, що з завтрашнього дня вам треба буде керувати великою групою співробітників, які трохи старші вас за віком. Чого найбільше ви побоювалися б у цьому разі: а) що можете виявитися менш обізнаним в суті справи, ніж вони; б) що вас будуть ігнорувати і заперечувати прийняті вами рішення; в) що не вдасться виконати роботу на тому рівні, як вам би хотілося.

2. Якщо вас у якійсь справі осягає велика невдача, то: а) постараетесь втішитися, нехтуючи нею, вважаючи те, що трапилося несуттєвим («подумаєш, буває і гірше!») і попрямуєте розважитись, наприклад, на концерт; б) почнете гарячково розмірковувати: а чи не можна звалити провину на кого-небудь іншого або, в крайньому випадку, на об'єктивні обставини; в) аналізуєте причини невдачі, оцінюючи, в чому був ваш власний промах і як виправити справу; г) опусяться у вас руки від того, що трапилося, випробуєте відчай, впадете в депресію.

3. Яке з нижче перерахованих сполучень якостей і рис найбільш

підходить до вас: а) скромний, товариський, поблажливий, вразливий, добродушний, повільний, слухняний; б) привітний, наполегливий, енергійний, винахідливий, вимогливий, рішучий; в) працьовитий, впевнений у собі, стриманий, старанний, виконавчий, логічний.

4. Чи вважаєте ви, що більшість людей: а) люблять працювати добре і старанно; б) сумлінно ставляться до роботи тільки тоді, коли їх праця оплачується належним чином; в) трактують роботу як необхідність, не більше.

5. Керівник повинен бути відповідальним за: а) підтримання гарного настрою у колективі (тоді й з роботою не буде клопоту); б) відмінне і своєчасне виконання завдань (тоді й підлегли будуть задоволені).

6. Уявіть собі, що ви є керівником будь-якої організації і повинні протягом тижня представити «наверх» план певних робіт. Як ви поступите: а) складете проект плану, доповісте про нього начальству і попросите поправити, якщо щось не так; б) вислухаєте думку підлеглих фахівців, після чого складете план, беручи тільки ті з висловлених пропозицій, які узгоджуються з вашою точкою зору; в) доручите скласти проект плану підлеглим і не станете вносити в нього ніяких істотних поправок, пославши для узгодження у вищу інстанцію свого заступника або іншого компетентного працівника; г) проект плану розробите спільно з фахівцями, після чого доповісте про план керівництву, обґрунтовуючи і відстоюючи його положення.

7. На ваш погляд, найкращих результатів досягає той керівник, який: а) пильно наглядає, щоб усі його підлегли точно виконували свої функції та завдання; б) підключає підлеглих до вирішення загальної задачі, керуючись принципом «довіряй та перевіряй»; в) піклується про роботу, але за метушню справ не забуває і про тих, хто її виконує.

8. Працюючи в будь-якому колективі, чи вважаєте ви відповідальність за свою власну роботу рівнозначною вашій відповідальності за підсумки роботи всього колективу в цілому: а) так; б) ні.

9. Ваш погляд або вчинок зустрінутий критично іншими. Як ви будете вести себе: а) не піддамся миттєвої захисної реакції, не поспішу з запереченнями, а зумію тверезо зважити всі «за» і «проти»; б) не спасую, а постараюсь довести перевагу свого погляду; в) в силу запального характеру, не зумію приховати свою досаду й, можливо, ображусь та й розгніваюсь; г) промовчу, але погляду свого не зміню і поступати буду, як і раніше.

10. Що краще вирішує виконне завдання і приносить найбільший успіх: а) преміювання; б) покарання.

11. Хотіли б ви: а) щоб інші бачили в вас хорошого друга; б) щоб ніхто не засумнівався у вашій чесності і рішучості надати допомогу в потрібний момент; в) викликати у оточуючих захоплення вашими якостями і досягненнями.

12. Чи любите ви приймати самостійні рішення: а) так; б) ні.

13. Якщо Ви повинні прийняти важливе рішення або дати висновок з того чи іншого відповідального питання, то: а) намагаєтеся зробити це невідкладно і, зробивши, не вертаєтеся знову до цієї справи; б) робите це швидко, але потім довго мучитеся сумнівами: «а не краще було б ось так чи так ...»; в) намагаєтеся не робити ніяких кроків як можна довше.

По таблиці визначте набране число очок .

Питання	а	б	в	г
1	0	2	4	-
2	2	0	6	0
3	0	3	2	-
4	6	2	0	-
5	3	5	-	-
6	3	0	1	6
7	2	6	4	-
8	6	0	-	-
9	2	6	4	0
10	3	0	-	-
11	3	5	0	-
12	3	0	-	-
13	6	3	0	-

Більше 40 очок. У вас багато задатків стати гарним керівником із сучасним стилем поведінки. Ви вірите в людей, в їх знання та добрі якості. Вимогливі до себе і своїх колег. Не станете терпіти в колективі ледарів і бракоробів, не будете намагатися завоювати дешевий авторитет. Для сумнінних співробітників будете не тільки начальником, але й гарним товаришем, який у важких ситуаціях зробить все можливе для надання їм допомоги і підтримки словом і ділом.

10 - 40 очок. Могли б керувати певними об'єктами і роботами, але нерідко стикалися б з труднощами. Прагнули б бути для своїх підлеглих опікуном, але іноді могли б зігнати на них свій поганий настрій і гнів; надавали б їм допомогу і давали б різного роду поради, незважаючи на те, чи відчувається в них необхідність.

Менше 10 очок. Скажемо відверто, що у вас мало шансів домогтися успіху в якості керівника. Хіба тільки у вас вистачить сили волі переглянути значні свої погляди і відмовитися від укорінених звичок. Перш за все потрібно знайти віру в людей і в самого себе.

ЧИ ОРГАНІЗОВАНА ВИ ЛЮДИНА?

Слід вибрати тільки один варіант відповіді.

1. Чи є у вас головні, основні цілі в житті, до здійснення яких ви прагнете: а) у мене є такі цілі; б) хіба потрібно мати якісь цілі, адже життя так мінливе ...; в) у мене є головні цілі, і я підкоряю своє життя їх досягненню; г) цілі у мене є, але моя діяльність мало сприяє їх досягненню.

2. Складаєте ви план роботи, справ на тиждень, використовуючи для цього тижневик, спецблокнот і т. д.: а) так; б) ні; в) не можу сказати ні «так», ні «ні», так як намічались головні справи в голові, а план на поточний день - в голові або на аркушику паперу; г) пробував складати план, використовуючи для цього тижневик, але потім зрозумів, що це нічого не дає; д) складати плани - це лише гра дорослих людей у організованість.

3. Чи вчитуєте ви себе за невиконання наміченого на тиждень, на день: а) вчитую в тих випадках, коли бачу свою провину, лінь або неповороткість; б) вчитую, незважаючи ні на які суб'єктивні чи об'єктивні причини; в) зараз і так всі лають один одного, навіщо ж ще вчитувати самого себе; г) дотримуюсь такого принципу: що вдалося зробити сьогодні - добре, а що не вдалося - виконаю, може бути, іншим разом.

4. Як ви ведете свою записну книжку з номерами телефонів ділових людей, знайомих, родичів, приятелів і т. д.: а) я господар своєї записної книжки. Як хочу, так і веду записи телефонів, прізвищ, імен. Якщо знадобиться чийсь номер телефону, то обов'язково знайду його; б) часто міняю записні книжки з записами телефонів, так як нещадно їх «експлуатую». При переписці телефонів намагаюся все зробити «по науці», проте при подальшому користуванні знову збиваюся на довільний запис; в) записи телефонів, прізвищ, імен веду «почерком настрою». Вважаю, що був би записаний номер телефону, прізвище, ім'я, по батькові, а на якій сторінці записано, це не має особливого значення; г) використовую загальноприйнятну систему: відповідно з алфавітом записую прізвище, ім'я, по батькові, номер телефону, якщо потрібно, то й додаткові відомості (адреса, місце роботи, посада).

5. Вас оточують різні речі, якими ви часто користуєтеся. Які ваші принципи розташування речей: а) кожна річ лежить там, де їй хочеться; б) дотримуюся принципу: кожній речі - своє місце; в) періодично наводжу порядок у розташуванні речей, предметів. Потім кладу їх туди, куди доведеться, щоб не завантажувати голову «розташуванням». Через якийсь час знову наводжу порядок і т. д.; г) вважаю, що дане питання не має ніякого відношення до самоорганізації.

6. Чи можете ви після закінчення дня згадати, де, скільки і з яких причин вам довелося марно втратити час: а) можу сказати про втрачений час; б) можу сказати тільки про місце, де було марно втрачено час; в) якщо б втрачений час звертався в гроші, тоді б я вважав його; г) завжди добре

увяляю, де, скільки і чому було марно втрачено час; д) не тільки добре увяляю, де, скільки і чому було втрачено час, але і вишукують прийоми скорочення втрат в тих же місцях або ситуаціях.

7. Які ваші дії, коли на нараді, на зборах починається переливання з пустого в порожнє: а) пропоную звернути увагу на суть питання; б) будь-яка нарада або збори являє собою поєднання як «повного», так і «порожнього». У чергуванні їх проходить нарада, чи збори. І нічого тут не вдієш; в) занурююся в «небуття»; г) починаю займатися тими справами, які взяв із собою в розрахунок «на переливання».

8. Припустимо, вам належить виступити з доповіддю. Чи будете ви приділяти увагу не тільки змісту доповіді, а й його тривалості: а) буду приділяти найсерйознішу увагу змісту доповіді. Думаю, що тривалість потрібно визначати лише приблизно. Якщо доповідь буде цікавою, то завжди дадуть час, щоб закінчити її; б) приділяю в рівній мірі увагу змісту і тривалості доповіді, а також її варіантами залежно від часу.

9. Чи намагаєтесь ви використовувати буквально кожен хвилину для виконання задуманого: а) намагаюся, але в мене не завжди виходить в силу особистих причин (занепад сил, настрою та ін.); б) не прагну до цього, тому що вважаю, що не треба бути дріб'язковим у відношенні часу; в) навіщо прагнути, якщо час все одно не обгону; г) намагаюся і намагаюся, не дивлячись ні на що.

10. Яку систему фіксації доручень, завдань і прохань ви використовуєте: а) записую у своєму тижневику, що виконати і до якого терміну; б) фіксую найбільш важливі доручення, прохання, завдання в своєму щотижневику. «Дріб'язок» намагаюся запам'ятати. Якщо забуваю про «дрібниці», то не вважаю це недоліком; в) намагаюся запам'ятовувати доручення, завдання і прохання, так як це тренує пам'ять. Однак мушу зізнатися, що пам'ять часто підводить мене: г) дотримуюся принципу «зворотної пам'яті»: нехай пам'ятає про доручення та завдання той, хто їх робить. Якщо доручення потрібне, то про нього не забудуть і викличуть для термінового виконання.

11. Яка у вас точність при ділових зустрічах, при приході на збори, наради, засідання: а) приходжу раніше на 5 - 7 хвилин; б) приходжу вчасно до початку зборів, наради або засідання; в) як правило, запізнююся; г) завжди запізнююся, хоча намагаюся прийти раніше або вчасно; д) якщо б було видано науково-популярний посібник «Як не спізнюватися», то я, ймовірно, навчився б не спізнюватися.

12. Яке значення ви надаєте своєчасності виконання завдань, доручень, прохань: а) вважаю, що своєчасність виконання - це один з важливих показників мого вміння працювати, це свого роду тріумф організованості. Однак мені дещо завжди не вдається виконати вчасно; б) своєчасність виконання - це звір, який може вкусити саме в ту хвилину, коли завдання виконано. Краще трохи затягнути виконання завдання; в) віддаю перевагу

трохи менше розмірковувати про своєчасність, а виконувати завдання і доручення в термін; г) своєчасно виконати завдання або доручення - це вірний шанс отримати нове. Старанність завжди своєрідно карається.

13. Припустимо, ви пообіцяли щось зробити або в чомусь допомогти іншій людині. Але обставини змінилися таким чином, що виконати обіцяне досить важко. Як ви будете себе вести: а) повідомлю людині про зміну обставин і про неможливість виконати обіцяне; б) постараюся сказати людині, що обставини змінилися і виконання обіцянки важко. Одночасно скажу, що не треба втрачати надію на обіцяне; в) буду намагатися виконати обіцяне. Якщо виконаю - добре, не виконаю - теж не біда, тому що я досить рідко не стримую своїх обіцянок; г) нічого не буду повідомляти людині. Виконаю обіцяне у що б то не стало.

Ключ до відповідей на запитання:

Номер питання	Варіанти відповідей і оцінки відповідей в балах				
	а	б	в	г	д
1	4	0	6	2	-
2	6	0	3	0	0
3	4	6	0	0	-
4	0	0	0	6	-
5	0	6	0	0	-
6	2	1	0	4	6
7	3	0	0	6	-
8	2	6	-	-	-
9	3	0	0	6	-
10	6	3	1	0	-
11	6	6	0	0	0
12	3	0	6	0	-
13	2	0	0	6	-

Підрахуйте суму балів.

72 - 78 балів. Ви організована людина. Єдине, що можна вам порадити: не зупиняйтеся на досягнутому рівні, розвивайте і далі самоорганізацію. Хай Вам не здається, що ви досягли межі. Організація на відміну від природи дає найбільший ефект тому, хто вважає її ресурси невичерпними.

63 - 71 балів. Ви вважаєте організацію невід'ємною частиною роботи. Це дає вам безсумнівну перевагу перед тими людьми, які закликають організацію «під рушницю» у разі крайньої необхідності. Але вам слід уважніше придивитися до самоорганізації, поліпшити її.

Менше 63 балів. Ваш спосіб життя, оточення навчили вас бути де в чому організованим. Організованість то проявляється у ваших діях, то зникає. Це ознака відсутності чіткої системи самоорганізації. Існують об'єктивні організаційні закони і принципи. Постарайтеся проаналізувати

свої дії, витрати часу, техніку роботи. Ви побачите те, про що й не підозрюєте в даний час. Щоб стати організованою людиною, потрібно перебороти себе, мати волю і завзятість.

ЛІДЕР

Виберіть один з варіантів відповідей.

1. Чи часто ви буваєте в центрі уваги оточуючих: а) так; б) ні.
2. Чи вважаєте ви, що багато хто з оточуючих вас людей займають більш високе положення по службі, ніж ви: а) так; б) ні.
3. Знаходячись на зборах людей, рівних вам по службовому становищу, відчуваєте ви бажання не висловлювати своєї думки, навіть коли це необхідно: а) так; б) ні.
4. Коли ви були дитиною, чи подобалося вам керувати іграми ваших маленьких друзів: а) так; б) ні.
5. Чи відчуваєте ви велике задоволення, коли вам вдається переконати кого-небудь, хто вам до цього заперечував: а) так; б) ні.
6. Чи трапляється, що вас називають нерішучою людиною: а) так; б) ні.
7. Чи згодні ви з твердженням: «Усе саме корисне в світі є творіння невеликого числа видатних особистостей»: а) так; б) ні.
8. Чи відчуваєте ви нагальну необхідність у пораднику, який би міг спрямувати вашу професійну активність: а) так; б) ні.
9. Втрачали ви іноді холонокровність у розмові з людьми: а) так; б) ні.
10. Доставляє вам задоволення, коли ви бачите, що оточуючі побуються вас: а) так; б) ні.
11. У всіх обставин (робітничі збори, дружня компанія) ви намагаєтеся зайняти своє місце за столом, розташоване таким чином, щоб воно дозволяло вам найлегше контролювати ситуацію і привертати до себе деяку увагу: а) так; б) ні.
12. Чи вважаєте зазвичай, що ваша зовнішність справляє значне враження: а) так; б) ні.
13. Чи вважаєте ви себе мрійником: а) так; б) ні.
14. Чи легко ви губитеся, якщо люди, які вас оточують, не згодні з вашою думкою: а) так; б) ні.
15. Чи траплялося вам за особистою ініціативою займатися організацією робітників (спортивних, розважальних і т. п.) груп: а) так; б) ні.
16. Якщо захід, яким ви займаєтеся, не дає запланованих результатів: а) ви раді, якщо відповідальність покладуть на кого-то другого; б) вмієте взяти на себе всю відповідальність за рішення, яке було прийнято.
17. Яка з цих двох думок наближається до вашого власного: а) справжній керівник повинен сам робити справу, навіть у дрібницях; б) справжній керівник повинен вміти управляти.
18. З ким ви віддаєте перевагу працювати: а) з людьми покiрними; б) з

людьми норовливими.

19. Намагаєтесь ви уникати гарячих дискусій: а) так; б) ні.

20. Коли ви були дитиною, чи часто ви стикалися з владністю вашого батька: а) так; б) ні.

21. Чи вмієте ви у професійній дискусії повернути на свій бік тих, хто раніше з вами був не згоден: а) так; б) ні.

22. Уявіть таку сцену: під час прогулянки з друзями в лісі ви втратили дорогу. Наближається вечір. Потрібно прийняти рішення: а) ви вважаєте, що питання має вирішити людина, найбільш компетентна у групі; б) ви просто покладаєтеся на рішення інших.

23. Є вислів: «Краще бути першим на селі, ніж другим у місті». Якщо б ви робили вибір, то що б ви вважали за краще: а) бути першим на селі; б) бути другим у місті.

24. Чи вважаєте, що ви людина, що сильно впливає на інших людей: а) так; б) ні.

25. Чи може невдалий минулий досвід змусити вас ніколи більше не проявляти значної особистої ініціативи: а) так; б) ні.

26. З вашої точки зору, справжній лідер групи той, хто: а) самий компетентний; б) у кого самий сильний характер.

27. Чи завжди ви намагаєтесь розуміти (оцінювати) людей: а) так; б) ні.

28. Чи вмієте ви поважати дисципліну навколо вас: а) так; б) ні.

29. Який з двох типів керівників здається вам більш значним (кращим): а) той, який все вирішує сам; б) той, який постійно радиться.

30. Який з двох типів керівництва, на вашу думку, є найбільш сприятливим для хорошої роботи підприємства: а) колегіальний тип; б) авторитарний тип.

31. Чи часто у вас буває враження, що інші вами зловживають: а) так; б) ні.

32. Який з двох наступних портретів більше наближається до вашого образу: а) гучний голос, експресивні жести, за словом в кишеню не полізе; б) неголосний голос, неквапливі відповіді, стримані жести, замислений погляд.

33. На робочій нараді ви один маєте думку, протилежну думці інших, але ви впевнені у своїй правоті. Як ви поведете себе: а) будете мовчати; б) будете відстоювати свою точку зору.

34. Чи називають вас людиною, яка підпорядковує і свої, і чужі інтереси тільки інтересам справи: а) так; б) ні.

35. Якщо на вас покладено дуже велика відповідальність за якусь справу, то відчуваєте ви при цьому почуття тривоги: а) так; б) ні.

36. Що ви хотіли б у своїй професійній діяльності: а) працювати під керівництвом хорошого керівника; б) працювати незалежно.

37. Як ви ставитесь до такого твердження: «Щоб сімейне життя було вдалим, потрібно, щоб важливі рішення приймалися одним з подружжя: а) це

вірно; б) це невірно.

38. Чи траплялося вам купувати щось, у чому ви не відчували необхідності, під впливом думки інших осіб: а) так; б) ні.

39. Чи вважаєте ви, що ваші організаторські здібності вище середніх: а) так; б) ні.

40. Як ви зазвичай ведете себе, зустрівшись з труднощами: а) труднощі бентежать; б) труднощі змушують діяти активніше.

41. Чи часто ви робите різкі закиди співробітникам, коли вони їх заслужують: а) так; б) ні.

42. Чи вважаєте ви, що ваша нервова система успішно витримує напруженість життя: а) так; б) ні.

43. Якщо вам належить провести реорганізацію, то як ви поступаєте: а) вводжу зміни негайно; б) пропоную повільні, еволюційні зміни.

44. Якщо це необхідно, зумієте ви перервати занадто балакучого співрозмовника: а) так; б) ні.

45. Чи згодні ви з такою думкою: «Щоб бути щасливим, треба жити непомітно»: а) так; б) ні.

46. Чи вважаєте ви, що кожен з людей, завдяки своїм людським здібностям, повинен зробити щось видатне: а) так; б) ні.

47. Ким (із запропонованих професій) вам в молодості хотілося стати: а) відомим художником, композитором, поетом і т. п.; б) керівником колективу.

48. Яку музику Вам приємніше слухати: а) урочисту, могутню; б) тиху, ліричну.

49. Чи відчуваєте ви деяке хвилювання при зустрічі з важливими особистостями: а) так; б) ні.

50. Чи часто ви зустрічаєте людину з більш сильною волею, ніж у вас: а) так; б) ні.

При відповіді, що збігається з ключем, ви нараховуєте собі 1 бал. Ключ правильних відповідей: 1-2а, 3б, 4-5а, 6б, 7а, 8-9б, 10-12а, 13-14б, 15а, 16-18б, 19б, 20-24а, 25б, 26а, 27б, 28а, 29-30б, 31-34а, 35-36б, 37а, 38б, 39а, 40б, 41-44а, 45б, 46а, 47б, 48а, 49-50б.

Підрахуйте кількість набраних балів і визначте ступінь вираженості лідерства:

до 25 балів - лідерство виражено слабо;

26-35 балів - середня вираженість лідерства;

36-40 балів - лідерство виражено в сильному ступені;

понад 40 балів - схильність до диктату.

ВАШІ ШЛЯХИ ЗВЕРШЕННЯ КАР'ЄРИ

1. Яким способом легше за все робити гроші: а) багато працювати, бути добре поінформованим, ризикувати і вкладати наявні гроші в справу; б) сподіватися на «дядечків» спадок, шукати щастя в лотереї; в) поступово

робити кар'єру, пройшовши усі сходинки аж до керівної, або ж зайнятися політикою.

2. Який розмір прибутку може, на вашу думку, спонукати найбагатших людей світу укласти угоду: а) від півмільйона до мільйона; б) до десяти мільйонів; в) десятки мільйонів і вище.

3. З яким висловленням ви згодні: а) чим більше грошей, тим більше задоволення; б) гроші означають владу; в) гроші викликають багато заздрості.

4. Вам відома гра «по листу», коли ви кладете в конверт невелику суму, шукаєте жертву, яка теж платить, і в остаточному підсумку ваше капіталовкладення повертається до вас у багаторазовому розмірі. Яку роль при цьому ви готові зіграти: а) не брати участь; б) брати участь і заробляти при цьому; в) бути ініціатором гри.

5. Надаєте ви значення тому, щоб про вас згадали в розділі «Світське життя» у різних газетах: а) я був би дуже цьому радий; б) ні; в) про мене і так багато пишуть.

6. Яким способом можна виграти на скачках: а) ризикувати високими ставками; б) заощаджувати гроші, обмежуючись лише присутністю на перегонах; в) купити коня - переможниця.

7. Хто, на вашу думку, має найбільший шанс швидко й надійно стати багатим: а) режисер, актор, письменник, художник, спортсмен-рекордсмен; б) адвокат, лікар, маклер, політик; в) глава фірми, видавець.

8. Як ви ставитеся до бізнесу між приятелями: а) я готовий позичати своїм приятелям гроші. Як-небудь і вони дадуть мені в борг; б) гроші і дружба несумісні; в) я готовий брати в борг у друзів, але не давати.

9. Будьте відверті. Якщо вам вдалося стати мільйонером, насолоджувалися б ви цим відчуттям: а) зрозуміло, я б насолоджувався цим; б) я б продемонстрував свою насолоду всім тим, хто мені не довіряв або дивився на мене звисока; в) ні.

10. Куди вклали б ви свої мільйони: а) у нерухомість, майно, зібрання предметів мистецтва; б) в акції та інші цінні папери; в) я зроблю так, як вирішить моя дружина (чоловік).

11. Якщо у вас є кілька мільйонів, чи будете ви прагнути заробити додатково: а) не обов'язково дрібну суму, але від великої не відмовлюся; б) звичайно; в) ні, оскільки мені вистачає.

Тепер подивіться, скільки очок коштує кожна ваша відповідь:

Питання	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
а	6	0	6	3	0	0	0	3	0	3	3
б	0	3	3	0	6	3	3	6	3	6	6
в	3	6	0	6	3	6	6	0	6	0	0

Підрахуйте суму балів.

0 - 18 балів. Кращий спосіб розбагатіти для вас - вдало женитися або стати спадкоємцем, або, нарешті, зіграти в лотерею.

21 - 42 бали. Багатство пов'язане для вас з працею. Уникайте фінансових спекуляцій. Робіть кар'єру і займете місце шефа. Навіть якщо це не принесе вам бажаних мільйонів, ваше життя все одно буде забезпечено.

45 - 66 балів. У вас найкращі шанси стати коли-небудь мільйонером. У вас комерційний склад розуму, ви розділяєте гроші і дружбу. Ви не маєте наміру хвалитися своїм розкішним способом життя, а схильні терпляче множити своє багатство.

ГАРНА ПАМ'ЯТЬ

Тест дозволяє оцінити пам'ять в різних життєвих ситуаціях. Він включає три ситуації, в яких потрібно короткочасне і довготривале запам'ятовування. Тест рекомендується застосовувати як вправу для тренування пам'яті.

1. Стан механічної пам'яті можна визначити запам'ятовуючи окремі слова. Запишіть одне очко, якщо без помилок запам'ятуєте 5 слів, і додайте по одному очку за кожне слово понад 5 (тобто 2 очки за 6 слів, 3 - за 7 слів і т. д.).

2. Друга ситуація пов'язана з повсякденністю. Уявіть собі, що вам треба зробити покупки. У попередньо складеному списку є наступне: в булочній купити: хліб, тістечко, печиво, борошно ...; в бакалійному відділі: цукор, вермішель, рослинна олія, сірники ...; в м'ясному: котлети, курчати, сосиски, ковбасу ... У списку має бути не менше 12 предметів. Прочитайте складений вами список 5 разів, відкладіть в сторону, постарайтеся написати знову по пам'яті, а потім звірте зі старим списком. Запишіть собі 10 очок за безпомилковий перелік предметів і відніміть з 10 по 1 очку за кожен помилку або порушення черговості перерахування продуктів.

3. Постарайтеся швидко, не замислюючись відповісти на питання:

1. Хто був більш ненажерливий Гаргантюа або Пантагрюель?

2. Чи легко ви розпізнаєте голос друга з першими вимовленими їм по телефону словами?

3. Яка була політична приналежність Альдо Моро?

4. Скільки горбів у верблюда?

5. Яке значення числа «пі» (з точністю до чотирьох десяткових знаків)?

6. Як звуть другого радянського космонавта?

7. Чи могли б ви прочитати байку або вірш, який вчили ще в школі?

8. Назвіть ім'я та по батькові Достоевського?

9. У якому році був убитий президент США Кеннеді?

10. Чи здатні ви пригадати гостроти, почуті тиждень тому?

Запишіть по 1 очку: за кожен вірну відповідь на питання 1, 3, 4, 5, 6, 8,

9 (відповіді на них наведені в кінці тесту) і за кожну відповідь «так» на запитання 2, 7, 10. Підрахуйте суму балів.

Більше 20 очок. У вас дуже хороша пам'ять. Але чи не занадто ви її експлуатуєте, обтяжуючи її і занадто дрібними, незначними деталями, подробицями, про які краще було б забути?

15-20 очок. У вас гарна пам'ять. Те, що ви дещо забуваєте, не біда. Свою пам'ять ви легко можете розвинути, приклавши невеликі зусилля.

Менше 15 очок. Мабуть з вашою пам'яттю вам варто користуватися кишеньковим записником або зав'язувати вузлики «на пам'ять».

Відповіді на питання: 1. Гаргантюа і Пантагрюель. 3. Християнський демократ. 4. Є й одnogорбий і двогорбі верблюди. 5. 3,1416. 6. Герман Титов. 8. Федір Михайлович Достоевський. 9. 1963

2.5 ВИХОВАННЯ ПОЧУТТЯ ГУМОРУ

Нижче пропонуються початкові частини анекдотів. Необхідно продовжити їх.

1. У суді: «Звинувачений, ви стверджуєте, що кидали в постраждалого тільки помідори?» - «Так, пане суддя!» - «Так чим же пояснити ці шишки на його голові?» - («Помідори були ... у скляній банці»)

2. - Що б ви зробили, якби на вашу дружину напав тигр?

- (Я б не став втручатися ... сам напав, нехай сам і виплутується.)

3. - Я б охоче одружився на дівчині, яка має трьох сестер.

- Чому?

- (У такому випадку на мене припала б тільки четверта частина тещі.)

4. Багатий шотландець говорить на смертному одрі синові: «Хочу тобі відкрити секрет успіху в житті. Щоб досягти успіху, важливіше всього два якості: чесність і розважливість. Чесність - щоб завжди виконувати взяті на себе зобов'язання ... » - «А розсудливість?» - «Розсудливість - (щоб ... ніколи їх не брати на себе»)

5. П'яний чоловік в пізню годину повертається додому. Він відкрив двері спальні і пробурмотів: «Прошу, дорога, (починай кричати на мене, ... а то в темряві я не можу знайти ліжко»)

6. Двоє виходять з письмового іспиту. «Я не знав відповіді і здав чистий аркуш». - «Я теж не знав і здав чистий аркуш». - («Що ти наробив! - жакнувся перший, - ... ще подумують, що ти списав»)

7. Двоє п'яних їдуть в машині. «Коли ми переїдемо міст, повертай праворуч». - («Як? ... Хіба не ти ведеш машину?»)

8. Дзвонить телефон. Трубку бере дитина. «Тато вдома?» - запитує голос. - «Соромно говорити, але його немає вдома». - «А чому соромно?» - («Тому що я не люблю обманювати»)

9. До кабінету лікаря жінка вводить молоду людину і, соромлячись,

каже: «Це мій зять. Я сильно вдарила його сковорідкою». Лікар оглядає хворого, потім запитує: «Як же ви могли з такою силою вдарити чоловіка вашої дочки?» - «Річ у тому (тоді він ще не був моїм зятем)»

10. - Ти любиш свого чоловіка?

- (Звичайно, я взагалі люблю чоловіків.)

11. «Дядя, ви не будете так добрі і не дасте мені 10 гривень, щоб я міг потрапити до батьків?» - «На, хлопчик! А де батьки?» - («У кіно»)

12. Начальник робить зауваження своїй молодій співробітниці: «Ви, мадемуазель, щоранку запізнюєтеся. Невже у вас немає будильника?» - («Є, але він дзвенить, ... коли я сплю»)

13. «Ну як мені не сваритися з дружиною, якщо вона суперечить мені на кожному кроці!» - «У чому саме?» - «Коли я повертаюся додому і кажу їй: «Добрий вечір», - вона щоразу відповідає мені («Доброго ранку!»)

14. «Ми з дружиною були щасливі протягом 20 років!» - «А потім?» - «А потім (ми одружилися)»

15. Студент хниче: «Професор, я не заслуговую двійки». - «Знаю, (але, на жаль, ... більш низьких оцінок у нас немає)»

16. «Вчора в театрі я бачив вашу дружину. Вона так кашляла, що всі не неї озиралися. У неї грип?» - («Ні в неї нове плаття»)

17. Під час сварки жінка запально кричить: «Вже краще б я вийшла заміж за чорта, ніж за тебе!» - «Це виключено, - негайно парирує чоловік, - (шлюби між найближчими родичами заборонені)»

18. Молода дружина каже чоловікові: «Дорогий, мені так важко відразу відмовитися від своїх дівочих звичок». - «І не треба, дорога, (продовжуй ... брати гроші у тата, як ніби нічого не сталося)»

19. Розмовляють два старих лікаря: «У мене був хворий, який, за всіма прогнозами, повинен був померти ще 10 років тому, а він все живий». - «Та так, буває. Це ще раз доводить, що (коли хворий дійсно хоче жити ... медицина безсила)»

20. Одного разу за сніданком дружина каже чоловікові: «Джон, ти сьогодні вночі говорив уві сні.» - («Сподіваюся я не перебивав тебе?»)

21. - Тато, мені приснилося, що ти дав мені 5 гривень.

- (Залиш їх собі, мій хлопчик)

22. - Від моєї хвороби у вас навряд чи є ліки, - зітхнув хворий.

- Не турбуйтеся, - відповів лікар. - (У нас стільки ліків, ... що для деяких ще не придумали хвороби)

23. «Мені все в тобі подобається, - говорить молодий чоловік своїй дружині, - зовнішність, чарівність, розум - у всьому тобі немає рівних. Скажи, а що ти більше всього в мені цінуєш?» - («Твій смак»)

24. У кафе заходить подружжя пара з дитиною.

- Два коньяку, будь ласка! - Замовляє батько.

- А звідки ти знаєш, - цікавиться дитя (що мама не буде пити?)

25. Суддя суворо подивився на блондинку, яка давала свідчення у справі про банкрутство фірми, де вона служила секретаркою, і запитав: «Ви знаєте, що отримаєте за дачу помилкових свідчень?» - («Так. ... Шеф щось говорив ... про дві тисячі доларів і норкову шубу»)

26. П'ятирічний Петя крутиться близько впряженого у допотопний екіпаж коня й нетерпляче поглядає на двері бару, за якою сховався власник екіпажу. Хлопчику потрібно повідомити йому щось важливе. Але ось нарешті той повертається. Хлопчик підходить ближче і каже: «Дядя, ваш кінь не зможе стронутися з місця». - «Чому ти так думаєш, хлопчику?» - («З неї витік весь бензин»)

27. Джона покусала собака. Через деякий час у нього виявляють сказ. Джон блідніє, хапає аркуш паперу й починає щось швидко писати. Лікар заспокоює його: «Не переймайтеся. Ми вас вилікуємо. У вас немає ніякої необхідності поспішати з заповітом». - («Але це не заповіт», - відповів Джон. - «Це ... список осіб, яких потрібно покусати, перш ніж ви дасте мені ліки»)

28. «Порція курчати коштує 30 гривень? Ви що зійшли з розуму?» - Обурюється в ресторані клієнт. - «Отчого, пан?» - запитує офіціант. - («Як ви змогли ... зарізати таку цінну птицю»)

29. У забороненому для стоянки місці зупиняється старенький, пошарпаний «Запорожець». Миттєво поряд з машиною опиняється міліціонер. «Це ваша машина?» - «Моя». - «П'ятдесят гривень». - «Чудово!» - радісно вигукує власник машин. - («Накиньте ще 10 гривень і візьміть її собі»)

30. У театрі: «Прошу вас, перестаньте розмовляти, я не можу зрозуміти ні одного слова». - («А чому вас цікавить ... про що я говорю з своєю дружиною»)

31. Дружина повернулася з гостей і розповідає чоловікові: «Вечір пройшов чудово. Петрови попросили мене заспівати, і я погодилася. Заспівала їм романс.». - («Правильно зробила, - схвалив чоловік, - ... терпіти не можу Петрови.»)

32. «А ти через що потрапив до в'язниці?» - запитує один ув'язнений іншого. - «Через куріння». - «Як це так?» - («Закашлявся, а сторож прокинувся»)

33. «У житті я був закоханий один єдиний раз, та й ця любов закінчилася нещасливо.» - «Вона вийшла за іншого?» - («Ні за мене»)

34. Поліцейський зустрів на вулиці п'яного і запитав його, куди він іде. «Додому. Я повертаюся із зустрічі Нового року». - «Буде брехати! Новий рік був 9 місяців тому. Тепер вересень». - («Знаю, ... тому і поспішаю»)

35. «Мій чоловік моряк. Уявляєте, 11 місяців на рік він у морі і лише місяць на березі!» - «О, мадам, уявляю, як ви навантажуетесь!» - («Нічого, допомагає те, що ... половину відпустки він проводить із батьками»)

36. «Офіціант! Принесіть келих амброзії!» - «Як ви сказали?» - «Хіба ви

не знаєте, що таке амброзія? Це ж напій богів!» - («О, Боже! ... Вибачте я вас не пізнав»)

37. Молода дружина скаржиться своїй подрузі, що її чоловік п'є. «Якщо ти знала, що він п'є, - дивується подруга, - навіщо ж ти за нього виходила?» - «Я поняття не мала, що він п'є (І раптом вчора ... він прийшов тверезим)»

38. Дружина каже чоловікові: «Вечеря скоро буде готова. Потім я купую дітей, покладу їх спати, пришию гудзики до твоєї сорочці, і можна буде йти в кіно». - «Добре, - відповідає чоловік, - (а коли ти ... сходиш за квитками?)»

39. Молодий чоловік прийшов до своєї дівчини: «Сьогодні ми проведемо прекрасний вечір, дорога. Я взяв три квитки в театр». - «Навіщо тобі знадобилося три квитки?» - запитала вона. - («Для ... батьків і брата»)

40. Літня жінка каже лікарю:

- Вражаючі успіхи, досягнуті медициною. Коли я була молодою, потрібно було роздягатися, (а зараз ... кажуть: покажи язик)

41. «Ось ваші снодійні таблетки, мадам, цього вам вистачить на шість тижнів». - «Але, доктор, (я не збираюся так довго спати)»

42. Чоловік повертається з полювання, дзвонить дружині з вокзалу: «Мері, це я. Іду додому». - «Як полювання, любий?» - «Все нормально. Місяць не будемо купувати м'яса». - «Ти вбив лося?» - («Ні, ... я пропив зарплату»)

43. «Мама, чому у нашого тата так мало волосся?» - «Тому що він багато думає». - «А (чому ... в тебе такі густі?)»

44. «Ти розмовляєш уві сні?» - «Ні, а ти?» - «Я розмовляю. Інакше мені ніяк не можна». - «Чому?» - «Це (єдина можливість ... поговорити)»

45. Молода людина, підійшовши до дівчини, закриває їй руками очі і каже: «Якщо не відгадаєш, хто я, в покарання поцілую. Назви три імені». - («Людовик XV? Віктор Гюго? Наполеон? Знову ні? ... Не можу відгадати»)

46. «Твій жених знає, скільки тобі років?» - («Та, ... частково»)

47. Дві акушерки розмовляють в пологовому будинку: «Хто це там так голосно плаче? Чи не та трійня, що народилася сьогодні?» - («Ні, ... це їхній батько»)

48. У суді. «Скажіть, коли почалися сварки між вами і вашим чоловіком?» - «12 серпня 2000 рр.». - «Як вам вдалося так добре запам'ятати дату?» - («Це ... день нашого весілля»)

49. «Скажи мені, дорогий, що сказав тато, коли він впав зі сходів?» - запитала мати свого сина. - «Лайку пропустити?» - спитав син. - «Звичайно, дорогий» - («Тоді ... нічого»)

50. «Ну що ж, пульс нормальний», - говорить лікар, опускаючи праву руку пацієнта. - «Доктор, візьміть мою ліву руку (права ... протез)»

51. - Обурливо! Ваша собака з'їла мого курча!

- (Дякуємо що попередили ... на вечерю вона нічого не отримає)

52. Два джентльмена після полювання сидять біля каміна, витягнувши ноги до вогню, і мовчать. Нарешті один каже: «Сер, якщо не помиляюся, ваші шкарпетки починають горіти». - «Шкарпетки? - знизує плечима другий. - Ви, ймовірно, хочете сказати - чоботи?» - («Ні, сер ... чоботи давно згоріли. Це шкарпетки»)

53. «Як тобі не соромно піти під самий Новий рік у кафе і не повернутися! Я всю ніч не зімкнула очей!» - («А ти думаєш, я заплющив?»)

54. - У царя Соломона було 900 дружин. Цікаво, чим він їх годував?

- (Мене більше цікавить ... як він сам харчувався)

55. У ресторані відвідувач хоче розплатитися, але, отримавши рахунок, приходить в жак: «300 доларів за один вечерю? Сподіваюся, ви зробите знижку своєму колезі?» - «Ви теж офіціант?» - («Ні ... грабіжник»)

56. Молодий суддя розбирає перше діло. Вирішив порадитися з досвідченим колегою по телефону. «У мене тут самогонники. Скільки, ти думаєш, я повинен дати йому?» - («Не більше ... 5 гривень за літр»)

57. Поліцейський зупинив машину і вказав на перевищення швидкості. - «Я змушений вас оштрафувати», - заявив він. «Але я йшов зі швидкістю всього 60 км», - почав виправдовуватися водій. - «Ні, у вас була швидкість 90 км». - «Але я стверджую, - затявся водій, - що не перевищував дозволеної швидкості». У цей момент дверця машини відкрилися і дружина водія зауважила: («Ви даремно з ним сперечаетесь. ... Коли чоловік п'яний, його не переговориш»)

58. Офіціант пояснює клієнту:

- Що ви, сеньйор, ваша тарілка не мокра ... (це. .. ваша порція супу.)

59. - Мадам, ви, мабуть, приймаєте мене за дурня?

- (Ні! ... Але я можу й помилятися.)

60. Ревнива дружина щодня оглядає піджак свого чоловіка і за кожну волосинку, знайдену нею, влаштовує йому сцени ревнощів. Одного разу вона не виявила ніодного волоска і крикнула: («Ось до чого ти дійшов, Дон Жуан, ... вже не брезгуєш і лисими жінками»)

61. На прийомі у психіатра: «Лікарю, у мене розтроєння особистості: я говорю одне, думаю інше, роблю третє». - («Не хвилюйтеся. ... Це доводить ... що ви цілком нормальний керівний працівник»)

62. Оголошення в газеті: «Переконаний холостяк познайомиться з сварливою, неохайною і малокультурною жінкою для (зміцнення своїх переконань»)

63. Загадка: Сама корисна комаха, спинка чорненька, черевце біле, лапки в гною. Відповідь: (Дачнік.)

64. «Так Іванова вийшла заміж?» - «На 2/3». - «Це як?» - («На весільну церемонію з'явилися вона і священик Наречений ж не з'явився»)

65. «Яке найважче покарання за багатоженство?» - («Тещі»)

66. Маленький Ваня ходить навколо матері, розглядаючи її з усіх сторін. Нарешті це їй набридло, і вона роздратовано сказала: «Що ти ходиш навколо мене колами?» - «Я просто хочу переконатися в тому, чи правду сказав батько?» - «А що він таке сказав?» - («Він завжди говорить нашої служниці: « ... Нам потрібно бути обережніше дорога. У моєї дружини і на потилиці є очі»»)

67. Йде генерал. Назустріч йдуть 3 солдати. Генерал командус: «Стій!» Солдати дружно зупиняються. Генерал: «Молодці! Як прізвища?» - «Іванов, Петров, Сидоров!» - «Що брати?» - ... («Ні, аж ніяк, товаришу генерал, однофамільники!»)

68. От ви кажете: радіація, радіація. Деякі моряки, наприклад, роками не виходять з підводних човнів, а між тим (їхні дружини ... народжують нормальних здорових дітей.)

69. Юнак прийшов до батька своєї коханої: «Я не п'ю, не палю, добре заробляю, і ні однієї дівчини, окрім вашої дочки, для мене не існує!» - «Молода людина, я зроблю все, (щоб ви на ній не одружувалися. ... Ще не вистачало, щоб дружина ставила мені вас у приклад!»)

70. «Що потрібно щоб стати джентльменом?» - «Це дуже просто. Потрібно закінчити три коледжі». - «Як відразу?» - («Ні. Один коледж - ви, другий - ваш батько, а третій - дід»)

71. Загадка. Яка різниця між злодієм і дурнем?

Відповідь: (Злодій не завжди злодій, а дурень - ... завжди дурень)

72. «Товариш генерал, ваш наказ виконано!» - «Але я вам нічого не наказував». - («А ми нічого й не зробили!»)

73. Адвокат збирається диктувати своїй секретарці листа до іншого адвоката. Вона запитує: «Як почати лист? «Шановний сер!»» - «Шановний? (Так він шахрай і шалопут! Напишіть краще: ... «Дорогий колега»»)

74. У магазині: «Дайте, будь ласка, один грам сиру». - «Ви що, знущаетесь?» - («Якщо б я знущався, ... я б попросив його нарізати!»)

75. Втомлений батько сімейства повернувся додому після нічної робочої зміни. Вдома купа дітей, які вимагають пограти з ними. «Добре, давайте грати в (мавзолей, ... де я буду Леніним, а ви - вартовими)»

76. Дід Мазай підпливає на човні до «Титаніка», стукає веслом по борту і кричить: («Зайці на кораблі є?»)

77. Розмова в буфеті: «Що будемо брати, пиво?» - «Яке пиво на робочому місці» - («Правильно. ... Нам дві горілки по 150»)

78. Два рибалки: «Дивись, у тебе ж черв'яка давно немає, весь гачок голий!» - («Та нічого, ... може якась сита кліоне!»)

79. На уроці: «Скажіть, а правда праця зробила з мавпи людину?» - («Так, правда! ... Але ваші предки, схоже, не дуже любили працювати»)

80. На рибалці: «Ти подивись-но, знову самка кліувала!» - «А як ти здогадався?» - («Черв'як весь обсмоктала і в губній помаді!»)

81. На прийомі у лікаря: «Лікарю, мені щонаочі сниться кошмарний сон, ніби мене хапають і викидають з літака!» - («Вдягайте на ніч парашут!»)

82. Класифікація оцінок: отл - (обдурив товариша лектора). Хор - (хотів обдурити разок). Уд - (Удалося домовитися). Неуд - (не удалось домовитись)

83. Хто сказав, що у Кутузова не було одного ока? (У Кутузова було одне око!)

84. Батьки постійно вибивали з мене дурь. (але я ... завжди знав, де дістати ще.)

85. Добре моряку - в порту його чекає дівчина! Добре далекобійнику - дівчина чекає його на стоянці! Добре провіднику - дівчина чекає його на вокзалі! І тільки (дівчині погано: ... то в порт, то на стоянку, то на вокзал!)

86. «Вирішила повернутися до чоловіка». - «Чому?» - («Не можу спокійно дивитися, ... як цей негідник живе у своє задоволення»)

87. - Чому ви не спасли свою дружину, коли вона тонула?

- (Я не зрозумів, що вона тоне ... орала, як звичайно.)

88. «Ну і як твоя вчорашня сварка з дружиною?» - «Яка сварка! Так вона приповзла до мене на колінах!» - «Клас! І що сказала?» - («Вилазь, говорить, ... скотина, з-під ліжка»)

89. Професор повертається додому з відрядження і ... застає дружину в ліжку зі своїм аспірантом. «І що ти як інтелігентна людина можеш мені сказати?!» - у гніві вигукує професор. - «Як інтелігент - інтелігентові?» - уточнює аспірант. - «Так!» - («Стукати треба!»)

90. У чоловіків багато недоліків, а в жінок тільки два - (те, ... що вони говорять, і те, ... що вони роблять)

91. Якщо дівчина каже «Ні» - це значить може бути. Якщо дівчина каже «Може бути» - це означає так. Якщо дівчина каже «Так» - це (вже не дівчина.)

92. Син запитує батька: «Як відрізнити зайця від зайчихи?» - («Береш зайця чи зайчиху за вуха ... і опускаєш на землю. Якщо побіг, - значить, заєць, а якщо побігла, - значить зайчиха»)

93. Дзвінок у двері. «Хто там?» - «Рекетирів викликали?» - «Ні». - («За помилковий виклик 500 грн.»)

94. «Милий, ти будеш любити мене вічно?» - «Не знаю, дорога, (звернися до мене з цим питанням ... через мільйон років»)

95. «Яка різниця між чоловіком і директором?» - («Директор знає свого заступника, а чоловік - ні»)

96. Стюардеса заспокоює пасажирку, охоплену страхом: «Не слід хвилюватися мадам, (ще не було випадку, щоб літак не повернувся на землю»)

97. Чоловік пізно приходить додому. «Де був?» - «На нараді». Дружина ставить на стіл вечерю, після стелить постіль, лягає і каже чоловікові:

(«Лягай і виправдовуйся»)

98. - Доктор! Дайте таблеток від жадібності. І (побільше, побільше, побільше ...)

99. «Б'юся об заклад, що мій сусід цього тижня знову гнав самогон», - говорить один фермер іншому. «Чому ти так вирішив?» - «Його (кролики знову набили морду моєму собаці)»

100. У кафе: «Принесіть мені шматочок цукру!» - «Пробачте, але він буде вже дев'ятий». - («Ну й що! ... Попередні вже потонули»)

101. У Парижі чоловік образив даму, назвавши її ... коровою. Поліцейський, посылаючись на кодекс законів, жадає сплатити штраф. Заплативши, чоловік запитує: «А якщо я корову назву «мадам», за це штраф полагается?» - «О, можете називати скільки завгодно». - («До побачення, мадам ...»)

102. Начальник запитує своїх підлеглих: «Скажіть, птахам гроші потрібні?» - «Ні, не потрібні». - («Так от, ... орли, я вашу зарплату пропив»)

103. П'яний чоловік приходить додому з коханкою. Двері відкриває дружина. «Тс-с-с!» - Шепоче він їй змовницьким шепотом, - ... (скажи, що ти моя сестра!)

104. П'яний чоловік вночі приводить друга до себе додому. Всі сплять. Він показує квартиру: «Це моя вітальня, це - спальня, це - наше ліжко. Ось спить моя дружина, (а це поруч з нею - ... я ...»)

105. «Мій тато говорить, що приємніше давати, ніж отримувати». - «Він що, священик?» - («Ні, ... боксер»)

106. «Знаєш, дорога, чому риби німі?» - «Не знаю». - («А ти сунь голову у воду і спробуй що-небудь сказати!»)

107. «Їж сало!» - «Не хочу». - «Чому?» - («Я його вже стільки з'їв, що свиням вже соромно в очі дивитися»)

108. Монтажник зірвався з будівельних лісів. Напарник кричить йому: «Ванюш! (піднажми! ... За тобою цегла летить!»)

109. Першокласника тягнуть у школу. Він впирається і кричить: («Дванадцять років! За що?»)

110. «Мені терміново потрібна робота. У мене дружина і п'ятеро дітей!»
Відповідь: («А що ви ще ... вмієте робити?»)

3 МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ПО САМОСТІЙНОМУ ВИВЧЕННЮ ДИСЦИПЛІНИ

Вивчення теоретичного матеріалу слід проводити у повній відповідності з викладеною вище робочою програмою (тематичними змістом) дисципліни. При цьому основний упор у пізнавальній діяльності необхідно робити на засвоєнні практичної складової психології успіху з метою використання

отриманих знань для вирішення професійних завдань.

Освоювати матеріал рекомендується послідовно. Перш за все треба ознайомитися зі змістом (програмою) розділу, потім з методичними рекомендаціями щодо самостійного вивчення дисципліни і лише потім прочитати відповідний матеріал в літературних джерелах.

Спочатку слід побіжно переглянути належний розділ курсу, щоб отримати загальне уявлення про що вивчається, і потім вже уважно, з бажанням прочитати рекомендований матеріал. При читанні необхідно робити паузи, щоб обмірковувати його зміст. Запитуйте самі себе, як і коли ви можете застосувати ту чи іншу рекомендацію. Читайте із зошитом для записів і ручкою в руках: зустрівши інформацію, яку ви хотіли б використати, перепишіть її.

По завершенні читання кожного розділу курсу належить самостійно відтворити засвоєний матеріал усно і стисло записати в конспект, що дозволить закріпити знання теми і переконатися в тому, що матеріал, який вивчався, засвоєний. Відомо, що в пам'яті людини зазвичай зберігається: 10% від прочитаного, 20% того, що чуємо, 30% того, що бачимо, 50% того, що бачимо і чуємо, 70% того, що ми говоримо самі і 90% того, що робимо.

Для вилучення максимальної користі з вивчаемого курсу необхідно перш за все пристрасне прагнення до пізнання накопиченого у світі досвіду з досягненню успіху в житті, самовдосконалення і безмежна решучість почати успішне життя. Слід постійно нагадувати собі, як важливі для вас ці знання. Оволодіння ними допоможе вам знайти більш щасливе життя. Освоюючи курс, пам'ятайте, що ви прагнете не тільки отримати інформацію, а й внести корективи у свій нинішній спосіб життя. Питання, що виникають при підготовці, належить записувати для подальшого з'ясування на консультаціях.

Приступаючи до вивчення дисципліни «Психологія успіху», треба перш за все усвідомити, що досягнення успіху в будь-якій професії і раніше на 85% обумовлюється його особистими якостями. Тому важливо мати уявлення про стратегію життя, життєві цілі, природні задатки, правила виховання корисних властивостей характеру, якостях особистостей, які привели до успіху багатьох бізнесменів і видатних людей.

Доведено часом, що досягнення успіху неможливо без знань принципів мудрого ставлення до життя і законів природи. З цієї причини буде не зайвим ознайомитися з принципами особистого успіху, законами контролю, причини і наслідків, віри, очікування, притягання, відповідності, розумової еквівалентності, звички, практики та емоцій.

Необхідно розібратися в закономірностях успіху, невдач і усвідомити універсальні знання, вміння та здібності, що приводять до успіху, з метою оволодіння ними.

Слід засвоїти секрети особистого шарму, способи розташовувати до себе і ефективно впливати на людей, основні правила складання і

застосування компліментів, правила елегантності.

Особливу увагу належить звернути на практичні поради з ділового спілкування, прийняті в міжнародному протоколі, постулати техніки спілкування, психологічні принципи податливості до прохань і вимог, засоби прихильності і переконання співрозмовника, правила ефективного проведення нарад, ділових бесід, переговорів. Цікаво ознайомитися з національними особливостями ділового спілкування.

Під час вивчення основ ораторського мистецтва слід звернути увагу на софістичні виверти, технологію мови, відповіді на питання і поведінку в період виступу.

Достатньо ознайомитися з соціально-психологічними рекомендаціями щодо ефективного використання телефону та побудові ділової розмови.

При розгляданні питань формування почуття гумору потрібно з'ясувати правила здорового гумору, прийоми побудови комічних оборотів мови, способи підживлення почуття гумору і скористатися порадами щодо збереження бадьорого стану духу.

Слід розібратися з мовою міміки, жестів, рухів тіла. При цьому рекомендується знати ефективні види жестикуляції при спілкуванні, способи практичного використання мови тіла, свідчення правдивості і нещирості співрозмовника, довіри і недовіри, агресивності, роздратування, впевненості, розчарування і перелік стандартних жестів у різних країнах світу.

Особливу увагу слід приділити вивченню розвитку пам'яті та інтелекту. Вельми важливо знати попередні психологічні установки щодо вдосконалення пам'яті. Перш за все необхідно зосередити увагу на законах пам'яті та основних способах запам'ятовування. Рекомендується ознайомитися з психологічними факторами, що впливають на якість засвоєння, способами використання підсвідомості для розвитку пам'яті, методикою сприйняття і засвоєння нової інформації, способами і прийомами запам'ятовування матеріалу. Зверніть увагу на методики запам'ятовування осіб, прізвищ, імен, по батькові, поради з оволодіння іноземними мовами та методи і прийоми пригадування.

Вивчення курсу закінчується заліком, метою якого є систематизація отриманих знань, встановлення та оцінка умінь і навичок, набутих студентами в процесі роботи над навчальною та методичною літературою, а також в результаті проведення практичних робіт з дисципліни протягом семестру.

До заліку за курсом допускаються студенти, які виконали всі передбачені робочою програмою завдання практичних занять. Опитування студентів на заліку проводиться письмово. Питання з вивченого матеріалу можуть бути задані в усній формі або у вигляді квитка.

Залік з дисципліни отримує студент, який показав задовільні знання основного навчально-програмного матеріалу в обсязі, необхідному для майбутньої роботи за професією; справляється з виконанням завдань,

передбачених програмою; знайомий з основними літературними джерелами. Як правило, оцінка «зараховано» виставляється студентам, що допустили похибки у відповіді на питання, але володіють необхідними знаннями для їх усунення під керівництвом викладача.

4 ПРИМІРНИЙ ПЕРЕЛІК КОНТРОЛЬНИХ ПИТАНЬ З КУРСУ

1. Поняття успіху. Причини не досягнення бажаного.
2. Сенс життя. Кроки з оволодіння навичками самоконтролю.
3. Життєві цілі. Система цінностей. Головні принципи планування свого майбутнього і здійснення цілей.
4. Форми або стадії самовдосконалення. Умови успішного застосування його.
5. Пізнання власної особистості, самоспостереження, самоконтроль, самооцінка. Визначення свого призначення.
6. Якості, які відрізняють успішних людей від усіх інших.
7. Основні правила виховання корисних властивостей характеру.
8. Поради щодо підвищення самооцінки.
9. Вимоги для вступу в «Клуб 2%» процвітаючих людей.
10. Основні складові стратегії життя.
11. Перелік психологічних установок і якостей особистості, які потрібно сформувати в собі.
12. Якості, які привели до успіху заможних бізнесменів і видатних особистостей.
13. Кроки з підвищення впевненості в собі.
14. Напуття В.Ю.Лермонтова (Вітер з Гір) по досягненню щастя і успіху в житті.
15. Принципи мудрого ставлення до життя.
16. Принципи особистого успіху.
17. Постановка чітко сформульованої мети.
18. Створення мозкового центру.
19. Якості особистості, які викликають розташування оточуючих.
20. Планування витрат часу та грошових витрат.
21. Закони контролю, причини і наслідків, віри, очікування, тяжіння, відповідності, розумової еквівалентності, звички, практики та емоцій.
22. Уроки успіху. Поради Х. Маккея.
23. Неодмінні умови успішної роботи.
24. Якості успішних людей.
25. Універсальні знання, вміння та здібності, що приводять до успіху.
26. Кодекс завзятості.
27. Рекомендації з налагодження та ефективного використання зв'язків з корисними людьми.

28. Основні причини, через які не досягають успіху і щастя в житті.
29. Як отримати користь з поразки.
30. Заповіді початківця кар'єриста.
31. Кроки до досягнення мети.
32. Правила організованості і самодисципліни.
33. Технічні прийоми та принципи заробляння грошей.
34. Правила як робити і зберігати гроші.
35. Способи ефективного впливу на людей. Поняття особистої чарівності. Харизматичні лідери та їх вплив на оточуючих.
36. Сприйняття чоловіків і жінок.
37. Основні способи розташовувати до себе людей.
38. Недоліки, які негативно впливатимуть на чарівливість.
39. Складові чарівною особистості.
40. Компоненти першого позитивного враження.
41. Основні правила складання і застосування компліментів.
42. Рекомендації щодо поліпшення зовнішнього вигляду для чоловіків і жінок.
43. Поради, що дозволяють уникнути грубих помилок при виборі одягу жінками (поради «ніколи», «завжди») та чоловіками.
44. Оволодіння манерами чарівності. Ідеальний вид чарівного керівника.
45. Правила спілкування, прийняті в міжнародному протоколі.
46. Постулати техніки спілкування.
47. Психологічні механізми спілкування: прихильність, симпатія, довіра, повага, благородство, ввічливість, пунктуальність.
48. Поради П.Р.Проховщікова (П.Сергійовича) з побудови доводів, доказів і за способами спростування.
49. Правила ділової розмови.
50. Способи припинити бесіду, не образивши співрозмовника.
51. Ефекти сприйняття: ореолу, невдахи, порядку, проекції, переваги, ставлення до нас.
52. Правила поступок при діловому спілкуванні. Побудова питань для відповідей «так» і «ні».
53. Способи збереження самовладання і витримки в ситуаціях протистояння: роздивляння, візуалізація, пауза, глибоке дихання.
54. Невід'ємні права людини, які не можна порушувати при спілкуванні.
55. Поради щодо успішного використання голосу в діловому спілкуванні.
56. Психологічні принципи податливості до прохань і вимог: послідовності, взаємного обміну, соціального доказу, прихильності, авторитету і дефіциту.
57. Технічні прийоми ефективного слухання і способи покращення

навичок його.

58. Основні правила спілкування. Фази спілкування та їх завдання.

59. Риторичні прийоми переконання співрозмовника.

60. Штучні прийоми посилення думок: перебільшення, повторення, апеляція до почуттів, контрвопроси.

61. Труднощі та хитрощі, які зустрічаються при спілкуванні.

62. Основні принципи, що дозволяють зробити нараду або збори максимально результативним.

63. Принципи досягнення максимального результату при переговорах.

64. Традиції, звичаї та етика ділового спілкування американців, французів, англійців, німців, італійців, іспанців, китайців, японців, представників арабських країн.

65. Поради з оволодіння ораторським мистецтвом.

66. Основні частини мови виступаючого, зміст їх і переслідувані цілі.

67. Обов'язки оратора. Основні принципи законів логіки.

68. Проблеми, з якими зустрічаються під час виступу, і методи їх нейтралізації.

69. Ефективність і правильність відповідей на питання.

70. Прийоми реагування на неприємні або агресивні питання, зауваження або висловлювання слухачів.

71. Загальні ознаки мовної культури.

72. Поради як написати і прочитати приготовлену мову.

73. Поведінка оратора до і в період виступу.

74. Постулати раціонального використання телефонної розмови.

75. Рекомендації з ефективного використання телефону в професійній діяльності.

76. Побудова ділової розмови: якщо ви телефонуєте.

77. Побудова ділової розмови: якщо вам телефонують.

78. Вирази, яких слід уникати при телефонній розмові.

79. Правила поведінки під час неприємних телефонних розмов і вислуховування скарг.

80. Визначення почуття гумору і вплив його на фізичний стан і міжособистісні відносини.

81. Правила здорового гумору.

82. Прийоми дотепності, мовні звороти, словесні конструкції, які викликають у людини комічний ефект і сміх.

83. Підживлення почуття гумору.

84. Установки для виходу з нелегких днів.

85. Предмет досліджень фізіогноміки.

86. Погляд як засіб впливу на людей.

87. Вправи з розвитку сильного погляду.

88. Жестікулювання як відображення психічного стану та напрямки

думок співрозмовника.

89. Свідомість правдивості і нещирості співрозмовника, довіри і недовіри, агресивності, роздратування, впевненості, розчарування.

90. Перелік стандартних жестів у різних країнах світу.

91. Види пам'яті. Їх фізична сутність, тривалість, об'єм і міцність зберігання інформації.

92. Попередні психологічні установки, при виконанні яких успішно розвиваються.

93. Закони пам'яті: осмислення, інтересу, обсягу знань, готовності до запам'ятовування, одночасних вражень, посилення початкового враження, гальмування, їх суть, прийоми практичного застосування.

94. Способи запам'ятовування, їх суть і ефективність. Заборони при запам'ятовуванні.

95 Розвиток концентрації уваги.

96. Способи використання підсвідомості для розвитку пам'яті. Самонавіювання, суть і техніка його.

97. Способи і прийоми запам'ятовування матеріалу. Способи стимулювання пам'яті.

98. Методика запам'ятовування осіб, прізвищ, імен та по батькові.

99. Поради з оволодіння іноземними мовами.

100. Методи і прийоми пригадування інформації.

5 СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Александров С.Н., Почтаренко Н.С. Основы психологии успеха: Учебное пособие. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 193 с.

2. Данкен Ж., Парнхэм Э. Ораторское искусство – путь к успеху. - СПб.: Питер Пресс, 1997. – 192 с.

3. Дип С., Сесмен Л. Верный путь к успеху: 1600 советов менеджерам. – М.: Вече, 1995. – 384 с.

4. Добротворский И.Л. 1001 путь к успеху. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2001. – 576 с.

5. Зайверт Л. Ваше время в ваших руках: Советы руководителям, как эффективно использовать рабочее время. – М.: Экономика, 1991. – 232 с.

6. Законы успеха: Сборник. – М.: ФАИР, 1997. – 448 с.

7. Зиглар З. Умение добиваться успеха для «чайников». – М.: Вильямс, 1999. – 320 с.

8. Корсаков И.А., Корсакова Н.К. Хорошая память на каждый день. – Д.: ЧИКФ, 1998. – 464 с.

9. Курбатов В.И. Стратегия делового успеха. – Ростов-н/Д.: Феникс, 1995. – 416 с.

10. Личность. Карьера. Успех. – СПб.: Диамант, 1996. – 608 с.

11. Меткалф С., Фелибл Р. Юмор – путь к успеху. - СПб.: Питер Пресс, 1996. – 256 с.
12. Мимика, жесты, позы... /Сост. И.Любин. – СПб.: Комплект, 1997. – 181 с.
13. Полковников Ю.Н. Как стать умным, или загадка интеллекта. – М.: Олимп, 1998. – 464 с.
14. Практикум з курсу «Психологія успіху» для студентів денного та заочного відділення ІГГ /Уклад. М.С.Почтаренко, Е.Б.Ніколаєв. – Донецьк: ДонНТУ, 2010. – 52 с.
15. Психологические тесты для деловых людей /Сост. Н.А.Литвинцева. – М: Интел Синтез, 1996. – 317 с.
16. Свєргун О.Ю. Психология успеха, или Как стать хозяином своей жизни. – М.: АСТ-ПРЕСС, 1999. – 384 с.
17. Сухарев В.А. Как достичь успеха деловому человеку. – Мн.: Беларусь, 1997. – 127 с.
18. Темплтон Д. Всемирные законы жизни. – М.: АСТ, 1999. - 624 с.
19. Томсон П. Самоучитель общения. – СПб.: Питер, 2000. – 256 с.
20. Хигир Б.Ю. Физиогномика. – СПб.: ДИЛЯ, 2000. – 208 с.
21. Хилл Н. Ключи к успеху. – Мн.: Попурри, 1997. – 320 с.
22. Холопова Т.И., Лебедева М.М. Протокол и этикет для деловых людей. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 366 с.
23. Чалдини Р. Психология влияния. – СПб.: Питер Ком, 1999. - 272 с.
24. Швальбе Б., Швальбе Х. Личность, карьера, успех. – М.: Прогресс, 1993. – 240 с.
25. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком. Психология манипулирования. – Мн.: Харвест, 2000. – 848 с.
26. Шепель В.М. Имиджелогия: Секреты личного обаяния. – М.: Культура и спорт, 1997. – 382 с.
27. Щёкин Г.В. Практическая психология менеджмента: Как делать карьеру. Как строить организацию: Научно-практическое пособие. – К.: Украина, 1994. – 399с.

Примітка: літературні джерела 1, 6, 14, 16, 21, 26, 27 є основними.

ЗМІСТ

Введення.....	3
1 Тематичне зміст дисципліни.....	4
2 Практичні заняття.....	12
2.1 Самопізнання особистості.....	12
Чи задоволені ви собою?.....	12
Чи достатньо ви активні?.....	13
Чи живете ви в злагоді з собою?.....	14
Чи не вітаєте ви в хмарах?.....	16
Тип особистості.....	16
Чи готові ви до усіляких несподіванок?.....	20
2.2 Самооцінка особистості.....	21
Чи вмієте ви бути щасливим?.....	21
Самооцінка вольових якостей.....	22
Готовність до ризику.....	23
Схильність до ризику.....	24
Мотивація до досягнення мети - до успіху.....	25
Мотивація до уникнення невдач - до самозахисту.....	27
2.3 Ділове спілкування.....	28
Ваш стиль спілкування.....	28
Рівень комунікабельності.....	30
Чи ви володієте аудиторією?.....	31
Чи вмієте ви контролювати себе?.....	32
Чи вмієте ви вести переговори?.....	33
Якщо вам наступили на ногу?.....	34
Хто ж я є насправді?.....	35
2.4 Здібності до успіху.....	37
Перш ніж стати менеджером.....	37
Чи здатні ви стати керівником?.....	39
Чи організована ви людина?.....	42
Лідер.....	45
Ваші шляху звершення кар'єри.....	47
Гарна пам'ять.....	49
2.5 Виховання почуття гумору.....	50
3 Методичні рекомендації по самостійному вивченню дисципліни ..	57
4 Примірний перелік контрольних питань з курсу ..	60
5 Список рекомендованої літератури ..	63

Методичні вказівки
до самостійного вивчення курсу «Психологія успіху»
для студентів денного та заочного відділення ІГГ ДонНТУ

Укладачі

Почтаренко Микола Сергійович
Ніколаєв Євген Борисович

