

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

ДО САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ З НАВЧАЛЬНОЇ
ДИСЦИПЛІНИ ЦИКЛУ НАВЧАЛЬНИХ ДИСЦИПЛІН
САМОСТІЙНОГО ВИБОРУ ВНЗ ДЛЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ТА
ПРАКТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ
(денного та заочного відділення гірничого факультету ДонНТУ)

«ПСИХОЛОГІЯ УСПІХУ»

РОЗГЛЯНУТО

на засіданні кафедри

«Охорона праці та аерологія»

Протокол № 1 від 30.08.2010 р.

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні навчально-

видавничої ради ДонНТУ

Протокол № 4 від 07.10.2010 р

Донецьк-2010

УДК 37.015.3 (076.5)

Методические указания к самостоятельному изучению курса «Психология успеха» для студентов дневного и заочного отделения ГФ /Сост. Н.С. Почтаренко, Е.Б. Николаев. – Донецк: ДонНТУ, 2010. – 68 с.

Обоснована необходимость изучения курса «Психология успеха» и его роль в становлении преуспевающей личности руководителя. Изложено содержание дисциплины, задан перечень индивидуальных практических занятий, приведены рекомендации к самостоятельному изучению курса, контрольные вопросы по самопроверке полученных знаний, список рекомендуемой литературы.

Составители

Н.С. Почтаренко, к.т.н., проф.

Е.Б. Николаев, к.т.н., доц.

Отв. за выпуск

Ю.Ф. Булгаков, д.т.н., проф.

ВВЕДЕНИЕ

Известно, что первопричина успеха в жизни не связана с наследственными качествами, интеллектом и уровнем образования. Все потенциальные возможности для достижения успеха у нас есть. Остаётся только разбудить дремлющие в себе способности к преуспеванию в жизни.

Любая задача будет решена, если задано её содержание (что нужно сделать) и известна технология (как это произвести). Знания – это начало и главный источник силы как отдельного человека, так и всего общества. Английский философ Ф.Бэкон справедливо утверждает: «Мы столько можем, сколько знаем». Умения и навыки преуспевания в жизни закономерно появятся после приобретения необходимых для этого знаний.

Учебная дисциплина «*Психология успеха*» предлагает к использованию накопленный в мире опыт по преуспеванию в жизни. В курсе содержится практическая информация, которая расскажет, как выжить в сложившихся условиях, как справиться с повседневными заботами, как сделать свою жизнь продуктивной, из каких умений складывается преуспевающая личность, как добиться поставленных целей, как реализовать свои неограниченные возможности. Изложенные в курсе знания позволят, при желании, выработать необходимые умения и навыки по достижению успеха и счастья в жизни. Дисциплина включает в себя следующие разделы: смысл и стратегия жизни, успех и счастье; основные принципы достижения успеха, закономерности преуспевания и неудач, секреты личного обаяния, практические советы по деловому общению, ораторское искусство – путь к успеху, правила и приёмы эффективного разговора по телефону, формирование чувства юмора, язык мимики, жестов, телодвижений или речь без слов, развитие памяти и интеллекта. Эти знания помогут понять себя и других, научат плодотворно работать и общаться.

Целью изучения курса «*Психология успеха*» является ознакомление студентов с минимумом знаний по созданию преуспевающей личности. Известно, что успешными руководителями не рождаются, ими становятся вследствие кропотливой работы при наличии сильного стремления к цели.

В процессе обучения студенту следует вести конспект, в котором в краткой и ясной форме должны найти отражение все основные вопросы учебной программы. Для самопроверки знаний рекомендуется ответить на все контрольные вопросы по каждой теме учебной программы. При этом важно учесть, что вопросы для самопроверки не охватывают полностью необходимые знания по курсу.

По всем вопросам, которые в процессе работы над материалом курса останутся невыясненными, рекомендуется обращаться на кафедру охраны труда и аэрологии.

1 ТЕМАТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Введение. Предмет и содержание курса. Смысл и стратегия жизни.

Введение. Понятие успеха. Причины не достижения желаемого. Потенциальные возможности человека. Главные источники его сил. Первопричина успеха. Цель и содержание курса.

Смысл и стратегия жизни, успех и счастье. Смысл жизни. Ранние философские толкования смысла жизни эпикурейцами, аскетиками, стоиками, Платоном. Права и обязанности каждого перед собой. Мозг человека, его возможности. Главная задача для достижения любой цели. Шаги по овладению навыками самообладания. Мысли о желаемом. Первая жизненная задача. Любовь к жизни.

Жизненные цели. Система ценностей. Заветная мечта. Главные принципы планирования своего будущего. Индивидуальные, межличностные, кратковременные, долгосрочные цели, их состав. Основополагающие принципы осуществления целей.

Самосовершенствование. Рост и деградация. Формы или стадии самосовершенствования. Условия успешного применения его. Возможности мышления. Познание собственной личности, самонаблюдение, самоконтроль, самооценка. Определение своего предназначения. Использование природных задатков и склонностей. Пища для размышления П.Брэгга. Качества, отличающие преуспевающих людей от окружающих. Основные правила воспитания полезных свойств характера. Регулярность тренировок. Упражнения по развитию воображения и сосредоточению внимания. Советы по повышению самооценки. Требования для поступления в «Клуб 2%». Восстановление в памяти событий прожитого дня. Награждение себя.

Стратегия жизни. Основные составляющие стратегии жизни. Установка на преодоление трудностей. Перечень психологических установок и качеств личности, которые нужно сформировать в себе. Качества, которые привели к успеху состоятельных бизнесменов и выдающихся личностей. Словосочетания, от употребления которых следовало бы отказаться. Формирование позитивных утверждений. Шаги по повышению уверенности в себе.

Успех и счастье в жизни. Осознание того, что рассчитывать в жизни нужно только на себя. Пассивность по отношению к себе. Составляющие действительного успеха в жизни. Взгляды на жизнь оптимистов и пессимистов. Негативное и позитивное мышление. Контроль за образом своих мыслей. Напутствия В.Ю.Лермонтова (Ветер с Гор) по достижению счастья и удачи в жизни. Высший смысл жизни.

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

Тема 2. Основные принципы достижения успеха.

Принципы мудрого отношения к жизни. Мудрость как наличие благоразумия и способности учиться. Десять принципов мудрого отношения к жизни.

Принципы личного успеха. Постановка чётко сформулированной цели. Вопросы, которые следует задать себе и ответить на них. Первоочередные, промежуточные и долгосрочные задачи. Чем поступиться, от чего отказаться. Сознание, подсознание, их функции. Создание мозгового центра. Подбор людей. Вознаграждение. Становление привлекательной личности. Качества личности, которые необходимо развивать или улучшить. Позитивная психологическая установка. Гибкость. Искренность цели. Быстрота принятия решений. Вежливость. Такт. Наиболее распространённые способы поведения, которые демонстрируют отсутствие такта. Приятный голос, улыбка, мимика, терпимость, откровенность, чувство юмора, справедливость. Речь, эмоции, внимание, любовь к людям, скромность, физическая форма, рукопожатие, личная привлекательность. Воплощение веры в конкретные дела. Понятие веры. Поддержание уверенности в себе. Принцип «лишней мили». Закон возмещения и возвращающей отдачи. Личная инициатива. Выработка позитивной психологической установки. Управление душевным подъёмом. Усиление самоконтроля. Ясное мышление. Концентрация внимания. Сотрудничество. Способы налаживания нужных связей. Обучение на собственных ошибках и неудачах. Развитое творческое отношение к делу. Воображение, увлечённость делом. Поддержание хорошего здоровья. Планирование затрат времени и денежных расходов. Использование законов природы. Законы контроля, причины и следствия, веры, ожидания, притяжения, соответствия, мыслительной эквивалентности, привычки, практики, эмоций, космоса.

Уроки преуспевания. Советы Х.Маккея. Основные факторы, воздействующие на успех людей. Непременные условия успешной работы. Качества преуспевающих людей.

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

Тема 3. Закономерности преуспевания и неудач.

Программирование преуспевания. Универсальные знания, умения и способности, приводящие к успеху. Программирование мышления на успех. Позитивное и негативное мышление. Свобода выбора. Возможности. Рассеянность ума. Наслаждение в работе. Планирование успеха. Принципы достижения цели. Кодекс упорства.

Контакты с полезными людьми. Условия успешного функционирования сети. Рекомендации по налаживанию и эффективному использованию связей.

Неудачи, трудности, ошибки. Основные причины, из-за которых не достигают успеха и счастья в жизни. Действительные причины не осуществившихся мечтаний. Как извлечь пользу из поражения. Страх перед неудачей. 10 «нельзя».

Заповеди достижения успеха. Заповеди начинающего карьериста. Продвижение вверх: самореклама, знания, умение общаться с людьми, быть на виду, участие в работе общественных организаций, энтузиазм. Система достижения цели «ВПЕРЁД». Шаги к достижению цели. Правила организованности и самодисциплины. Как приходит успех к людям.

Как делать и сохранять деньги. Умение общаться с людьми. Технические приёмы и принципы зарабатывания денег. Правила как делать и сохранять деньги. Опыт Габровцев как прожить в трудных условиях. Мнения некоторых миллионеров о секретах своих успехов.

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. Секреты личного обаяния.

Обаяние. Способы эффективного воздействия на людей. Понятие личного обаяния. Секрет очарования. Харизматические лидеры и их влияние на окружающих.

Восприятие мужчин и женщин. Что восхищает женщину в мужчине? Что мужчину восхищает в женщине?

Основные способы и умения располагать к себе людей. Некоторые «не», которые способствуют приобретению располагающего к себе обаяния. Способы располагать к себе по Д.Карнеги. Умения, которые способствуют обаянию личности. Недостатки, отрицательно сказывающиеся на обаянии.

Составляющие обаятельной личности. Группы качеств, с помощью которых можно добиться личного обаяния. Первоначальное впечатление. Компоненты первого положительного впечатления. Compliments и лесть, их отличие. Основные правила составления и применения комплиментов. Советы по практическому овладению искусством применения комплиментов. Вежливость, тактичность, скромность.

Внешний облик. Осанка и походка. Правила сидения на стуле. Причёска. Рекомендации по улучшению внешнего вида для мужчин и женщин. Требования к одежде. Правила мужской элегантности. Деловой костюм. Рекомендации, которые помогут избежать грубых ошибок при выборе одежды женщинами (советы «никогда», «всегда») и мужчинами. Что не принято в обществе? Чего не подобает делать во время разговора. Овладение манерами обаяния. Идеальный вид обаятельного руководителя. Улыбка – необходимая деталь лица.

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. Практические советы по деловому общению.

Правила общения с деловыми партнёрами. Общение и его роль в жизни человека. Правила общения принятые в международном протоколе. Приветствия, рукопожатия. Разум и чувства. Способы снижения эмоциональной устойчивости личности. Постулаты техники общения. Психологические механизмы общения: привязанность, симпатия, доверие, уважение, благородство, вежливость, пунктуальность. Советы П.Р.Проховщикова (П.Сергеич) по построению доводов, доказательств и по способам опровержения. Правила делового разговора. Способы прекратить беседу, не обидев собеседника. Особенности мужского и женского общения. Связь между расстоянием, на котором находятся собеседники, и их ростом. Эффекты восприятия: ореола, неудачника, порядка, проекции, превосходства, отношения к нам. Язык собеседника: зрительный, слуховой, телесный, цифровой. Правила уступок при деловом общении. Построение вопросов для ответов «да» и «нет» Чего нельзя позволять себе при общении. Способы сохранения самообладания и выдержки в ситуациях противостояния: разглядывание, визуализация, пауза, глубокое дыхание. Физическое состояние: поза, взгляд. Неотъемлемые права человека, которые нельзя нарушать при общении.

Голос. Значение голоса для карьеры. Советы по успешному использованию голоса в деловом общении.

Психологические принципы податливости к просьбам и требованиям. Фундаментальные психологические принципы: последовательности, взаимного обмена, социального доказательства, благорасположения, авторитета и дефицита.

Умение слушать. Роль умения слушать в психологии успеха. Лучший собеседник – умеющий слушать. Взгляд в глаза собеседнику. Деловой, дружеский, интимный и последний взгляд. Технические приёмы эффективного слушания. Способы улучшения навыков слушания. Уместное применение внимательного молчания. Стимулирование общения. Предостережения при слушании.

Средства благорасположения и убеждения собеседника. Одобрение и похвала. Разговор на языке собеседника и темы близкие к нему. Требования к голосу и речи. Длительные деловые контакты. Обоюдная открытость. Основные правила общения. Фазы общения и их задачи. Контактная фаза: её задачи, голос, взгляд, жесты, выражение лица. «Заражение» чувствами партнёра. Дистанция общения. Расположение собеседников друг относительно друга. Приёмы снятия напряжения в диалоге. Оптимальные стандартные темы для начала разговора. Способы познания негативных качеств собеседника. Агрессивность как отталкивающая форма поведения человека. Убеждение партнёра. Отбор необходимых аргументов. Выяснение

интересов партнёра. Риторические приёмы убеждения собеседника: фундаментальный подход, объяснение действий, ступеньки, правило Гомера, имидж и статус убеждающего, шесть «да» Сократа, параллели, мнимая поддержка, дробление, бумеранг, отвлечение внимания, навязывание ответа, игнорирование, он тоже так считает, правило Паскаля, не принижать свой статус и собеседника, шутка. Искусственные приёмы усиления мыслей: преувеличение, повторение, апелляция к чувствам, контрольные вопросы. Стилистические приёмы привлечения внимания собеседника. Трудности и уловки, которые встречаются при общении: различные формы давления, попытка опорочить, намеренно неясная речь, взывание к жалости и сочувствию, пауза, объективные причины, черты характера. Принципы делового взаимодействия. Рекомендации участнику дискуссии.

Совещания. Основные правила открытия делового совещания. Контроль за его ходом. Принципы успешного проведения и задачи окончания совещания.

Деловая беседа. Техника ведения деловой беседы. Правила этикета при деловых и светских беседах.

Переговоры. Выбор лучшего времени проведения переговоров. Принципы достижения максимального результата при переговорах. Окружающая цветовая гамма.

Национальные особенности делового общения. Традиции, обычаи и этика делового общения американцев, французов, англичан, немцев, итальянцев, испанцев, китайцев, японцев, представителей арабских стран.

Литература: [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. Ораторское искусство - путь к успеху. Правила и приёмы эффективного разговора по телефону.

Риторическая подготовка деловых людей. Умение убеждать – неотъемлемое качество преуспевающего руководителя. Ораторское мастерство и труд. Роль слова в человеческих отношениях.

Методика овладения ораторским искусством. Социально-психологические рекомендации по овладению ораторским мастерством. Софистические уловки. Советы отечественных учёных.

Технология речи. Умение слушать. Основные части речи выступающего, содержание их и преследуемые цели. Начало речи. Главная часть. Варианты концовок. Обязанности оратора. Основные принципы законов логики. Индуктивный и дедуктивный методы построения речи. «Кризис внимания» и сведение его к минимуму. Требования к развлекательным элементам в речи. Глубинное воздействие на слушателей: вызов воображения. Мастерство экспромта. Голос. Возбуждение эмоций и чувств. Правила использования

яркого примера. Советы по приведению статистических данных. Требования к наглядным пособиям. Устная и озвученная письменная речь. Взаимосвязь со слушателями и пути её активизации. Способы добиться уверенности в успехе. Проблемы, с которыми встречаются во время выступления, и методы их нейтрализации. Действия оратора непосредственно перед выступлением и в его начале.

Вопросы. Способы контролировать вопросы. Типы вопросов. Эффективность и правильность ответов. Реакция на критические вопросы и замечания, которые прерывают речь.

Аудитория. Изучение аудитории. Что нравится аудитории. Чего не следует делать при недружеской или злобной аудитории. Как справиться с собой, находясь «под огнём» слушателей. Приёмы реагирования на нелицеприятные или агрессивные вопросы, замечания или высказывания слушателей.

Культура речи. Общие признаки речевой культуры. Правильность речи. Общепонятный язык. Владение голосом: тональность, дыхание. Дикция, артикуляция.

Текст речи. Виды подготовки к речи. Чтение по рукописи, область его применения. Советы как написать и прочитать подготовленную речь. Импровизированная речь.

Поведение оратора. Действия оратора перед выступлением. Поза, жесты, мимика, взгляд, улыбка, психическая активность оратора в период выступления.

Правила и приёмы эффективного разговора по телефону. Значимость телефона в деловом общении. Разговор по телефону и репутация организации. Наиболее встречающиеся телефонные «грехи».

Основные исходные постулаты использования телефона. Постулаты рационального использования телефонного разговора. Защита от ненужных звонков. Метод обратного звонка. Сведение исходящих звонков в телефонные блоки. Выбор момента для разговора. Подготовка к нему.

Социально-психологические рекомендации по эффективному использованию телефона. Некоторые рекомендации по эффективному использованию телефона в профессиональной деятельности.

Построение делового разговора. Если вы звоните по телефону. Действия до разговора, во время разговора, в конце и после разговора.

Если вам звонят по телефону. Снятие трубки. Представление фирмы и себя. Записи, контроль правильности воспринимаемой информации. Правила разговора с абонентом.

Техника речи. Голос. Скорость речи. Громкость и высота голоса. Произношение слов. Поза. Разговор стоя и сидя. Культура речи. Выражения, которых следует избегать. Правила поведения во время неприятных телефонных разговоров и выслушивания жалоб. Контроль телефонных

разговоров.

Литература: [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. Формирование чувства юмора.

Юмор – путь к успеху. Определение чувства юмора и влияние его на физическое состояние и межличностные отношения. Отличие юмора от злой иронии. Влияние улыбки и смеха на психику и организм человека.

Правила здорового юмора. Позитивный и негативный юмор. Чего в шутках нужно остерегаться.

Приёмы построения комических оборотов речи. Главные составляющие чувства юмора. Приёмы остроумия, обороты речи, словесные конструкции, которые вызывают у человека комический эффект и смех: ложное противопоставление и усиление, комическое преувеличение, неожиданная откровенность, смешение стилей, намёк, обыгрывание национальной черты характера, наивность, двойное истолкование, ирония, парадокс, сравнение по отдельному признаку, остроумие нелепости.

Восприятие радости бытия. Коллекционирование комического. Подпитка чувства юмора. Воображение. Умение радоваться жизни. Список своих радостей. Радость жизни.

Советы по сохранению бодрого состояния духа. Установки для выхода из нелёгких дней. Юморобика. Упражнение «Вопль радости». Советы по сохранению юношески бодрого состояния духа.

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

Тема 8. Язык мимики, жестов, телодвижений или речь без слов.

Физиогномика. Связь эмоций, чувств, мыслей с мимикой, жестами и телодвижениями. Предмет исследований физиогномики. Черты лица человека: брови, глаза, нос, губы, рот, уши, волосы. Манера аплодировать. Взгляд как могущественное психологическое средство воздействия на людей. Упражнения по развитию сильного «магнетического» взгляда.

Жестикулирование при общении. Движение пальцев рук. Жест возвышения. Манера курить. Прикрывание рта рукой. Дистанции общения. Походка, поза. Влияние эмоций. Плечи. Сидение на стуле. Положение рук, разворот ладони, рукопожатие, положение ног.

Практическое использование языка тела. Впечатление открытого и искреннего человека. Уверенность в своих силах. Положительное и отрицательное решение. Расширение и сужение зрачков. Сигналы сексуального интереса у мужчин и женщин. Свидетельства правдивости и неискренности собеседника, доверия и недоверия, агрессивности, раздражения, уверенности, разочарования. Улыбка. Почерк.

Перечень стандартных жестов в различных странах мира. «Ноль»,

образованный большим и указательным пальцем. Стук себя по лбу. Поднятие бровей. Постукивание указательным пальцем по носу. Поворот пальца из стороны в сторону. Движение головой. Поднятый вверх большой палец. Роль левой, правой руки.

Литература: [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. Развитие памяти и интеллекта.

Природа и виды памяти. Определение памяти и её параметры. Ум и память. Возможности человеческого мозга. Механизм памяти. Забывание и припоминание. Виды памяти. Оперативная, кратковременная, долговременная память. Их физическая сущность, продолжительность, объём и прочность хранения информации. Двигательная, эмоциональная, образная (зрительная, слуховая, обонятельная, вкусовая, осязательная), словесно-логическая, произвольная, непроизвольная, произвольная память, характеристика, взаимосвязь их. Определение преимущественного типа памяти.

Совершенствование памяти. Предварительные психологические установки. Понятие предварительной установки. Предварительные установки, при выполнении которых будете успешно развиваться. Оптимальная продолжительность работы по запоминанию. Регулярность тренировок. Зарядка для мозга.

Законы памяти и способы запоминания. Законы: осмысления, интереса, объёма знаний, готовности к запоминанию, одновременных впечатлений, усиления первоначального впечатления, торможения, их суть, приёмы практического применения. Заучивание по частям и целиком. Три основных способа запоминания: механический, логический или осмысленный, мнемотехнический; их суть и эффективность. Запреты при запоминании. Зубрёжка. Связь нового материала со старым. Образная память.

Развитие концентрации внимания и отчётливой мысленной картины. Психологические факторы, влияющие на качество усвоения: внимание, понимание, запоминание. Концентрация внимания. Способы восстановления внимания и работоспособности: расслабление, движение головой, осмысливание, выписки, музыка, эмоции. Упражнения по тренировке внимания: наблюдение за секундной стрелкой, прослушивание тиканья будильника. Способы освободиться от ненужных мыслей. «Здесь» и «сейчас». Сосредоточение на объекте. Расслабление. Фокусировка внимания на своём дыхании. Счёт в уме. Переключатель мозга. Упражнения по выработке наблюдательности и сосредоточенности. Рассматривание ладони своей руки. Создание чёткого мыслительного образа ладони. Восстановление в памяти перед сном всех дел за истекший день – тренировка умения наблюдать. Создание отчётливой мысленной картины.

Способы использования подсознания для развития памяти.

Самовнушение, суть и техника его. Установки по самовнушению на эффективное обучение. Суть самогипноза и его возможности. Аутотренинг памяти. Обязательное правило самовнушения.

Методика восприятия и усвоения новой информации. Число повторений. Промежуток времени между запоминанием и повторениями. Наилучшие для заучивания промежутки времени в течение суток. Слабые раздражители. Оптимальное состояние обучения. Взгляд на 10 часов. Способы и приёмы запоминания материала. Способы стимулирования памяти.

Запоминание людей. Определяющие черты человека. Методика запоминания лиц, фамилий, имён и отчеств.

Овладение иностранными языками. Мышление на иностранном языке. Словарный запас. Умение автоматически составлять фразы. Советы по изучению иностранного языка.

Приёмы припоминания. Цепь механизма функционирования памяти. Причины разрыва связи между звеньями цепи. Забывание. Умение вспоминать. Обстановка, ситуация, эмоции, связанные с запоминанием. Ассоциации, виды их. Припоминание имени, номера телефона, местоположения предмета, дороги, сведений из книг, ситуаций и событий. Тренировка слуховой памяти. Борьба с рассеянностью. Школа эйдетики. Этапы процесса обучения.

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

2 ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Цель проведения занятий - закрепление и углубление знаний, полученных студентами вследствие работы с рекомендованными литературными источниками; формирование умения использовать приобретённые знания для решения профессиональных задач; познание собственной личности, её сильных и слабых сторон; оценка деловых и личностных качеств руководителя.

Перечень практических занятий:

1, 2. Самопознание личности: Довольны вы собой? Достаточно ли вы активны? Живёте ли вы в согласии с собой? Не витаете ли вы в облаках? Тип личности. Готовы ли вы ко всяким неожиданностям? Литература: [14] с. 12-16, 76-77; [15] с. 138, 175, 186, 188; [26] с. 39.

3, 4. Самооценка личности: Умеете ли вы быть счастливым? Самооценка волевых качеств. Готовность к риску. Склонность к риску. Мотивация к достижению цели – к успеху. Мотивация к избежанию неудач – к самозащите. Литература: [14] с. 21-30; [26] с. 120.; [27] с. 38, 43-51.

5, 6. Деловое общение: Ваш стиль общения. Уровень общительности. Вы владеете аудиторией? Умеете ли вы контролировать себя? Умеете ли вы

вести переговоры? Если вам наступили не ногу? Кто же я есть на самом деле? Литература: [13] с.36; [14] с.52-62; [26] с.126, 357; [27] с.354, 377-380, 396.

7, 8. Способности к успеху: Прежде чем стать менеджером. Способны ли вы стать руководителем? Организованный ли вы человек? Лидер. Ваши пути свершения карьеры. Хорошая память. Литература: [14] с.63-76; [15] с. 50, 98; [26] с. 32; [27] с. 20, 28, 389.

9. Воспитание чувства юмора. Литература:[13] с. 18, 44, 72, 98, 126, 149, 169, 194, 216, 239, 258, 278, 300; [14] с. 79-85.

При ответах на вопросы или суждения тестов не следует переписывать их. Нужно написать наименование теста, номера вопросов, ответы на них и соответствующие им баллы; подсчитать сумму, прочесть заключение специалиста и сделать выводы. Отвечать нужно быстро, не раздумывая. Имейте в виду, что нет хороших и плохих ответов.

Студенты заочной формы обучения выполняют подчёркнутые выше тесты и излагают хотя бы *три оригинальных* анекдота или были.

2.1 САМОПОЗНАНИЕ ЛИЧНОСТИ

ДОВОЛЬНЫ ЛИ ВЫ СОБОЙ?

1. Хотелось бы вам словно родиться заново, начать жизнь снова? При этом вы сохранили бы нынешнюю супругу и тещу (супруга и свекровь)?

Да - 4, нет - 16 очков.

2. Есть ли у вас какое-нибудь хобби?

Да - 18, нет - 5 очков.

3. Когда у вас что-то не получается, вы можете сказать про себя: «Такое может случиться только со мной»?

Да - 6, нет - 12 очков.

4. Радуетесь ли вы, когда обнаруживаете, что кто-то вам завидует?

Да - 16, нет - 2 очка.

5. Страдает ли ваше самолюбие оттого, что кто-то считает вас несимпатичным, скучным человеком?

Да - 3, нет - 12 очков.

6. Находите ли вы какое-то утешение в том, что у вашего знакомого произошли те же неприятности, что и у вас?

Да - 18, нет - 5 очков.

7. Мучаетесь ли вы, когда видите, что кто-то делает какие-то вещи лучше вас?

Да - 2, нет - 16 очков.

8. Часто ли вы хотите выиграть большую сумму по лотерее?

Да - 4, нет - 20 очков.

9. Учащается ли у вас пульс, когда вы узнаете, что ваши знакомые, близкие сделали дорогие покупки?

Да - 1, нет - 12 очков.

10. Любите ли выступать в единственном лице перед большим числом слушателей?

Да - 16, нет - 3 очка.

А теперь подсчитайте набранные очки.

Более 120 очков. Вы чрезвычайно довольны собой. Но подумайте, может быть, вам не хватает критического, реального взгляда на самого себя?

Спросите об этом своих друзей, близких.

60 - 120 очков. Вы в достаточной степени довольны собой, но вас нельзя назвать слишком самоуверенным, самовлюблённым.

Менее 60 очков. Увы, нельзя сказать, что вы довольны собой. В этом случае ещё раз более основательно ответьте на вопросы - может быть, результат будет иным?

ДОСТАТОЧНО ЛИ ВЫ АКТИВНЫ?

1. Убеждены ли вы в позитивном значении «школы жизни» для развития человека и для достижения определённых позиций в обществе? Да. Нет.

2. Хорошо ли вы себя чувствуете в атмосфере борьбы, соревнования, достижения замыслов? Да. Нет.

3. Какую из функций современных политических лидеров вы считаете наиболее важной: а) реализация практических задач; б) деятельность, направленная на защиту человеческого достоинства и прав сограждан.

4. Наша деятельность должна быть регламентирована: а) религиозными положениями; б) идеями прекрасного; в) материальными соображениями; г) всеобщим благосостоянием.

5. Если бы вы выбрали себе друга, то вы бы выбрали: а) человека предприимчивого, работающего, наделённого практическим умом; б) человека думающего, мечтательного, оторванного от действительности; в) человека со способностями руководителя и организатора.

6. Достаточно ли бывает у вас энергии, чтобы преодолеть встречающиеся на пути трудности? Да. Нет.

7. Считаете ли вы, что мы можем радоваться, что живём в такое активное время? Да. Нет.

8. Любите ли вы смотреть на огонь? Да. Нет.

9. Родились ли вы под одним из названных знаков зодиака: Овен, Лев, Стрелец? Да. Нет.

10. Легко ли вы переносите отказ, даже если знаете, что вашу просьбу выполнить невозможно? Да. Нет.

11. Разговорчивы ли вы? Да. Нет.

12. Живёте ли вы по принципу, что дорога ведёт к цели? Да. Нет.

13. Любите ли вы действия, требующие быстроты? Да. Нет.

За каждый ответ, который совпадает с правильным, начисляйте себе по 5 баллов. Правильные ответы: «да» - 1, 2, 3а, 4г, 5б, 6 - 13. Подсчитайте сумму баллов.

0 - 40 баллов: К сожалению, ваша энергия не является наиболее сильным вашим качеством. Вы быстро устаёте, неохотно берёте на себя ответственность. Своё мнение держите скорее при себе. Слишком много в вас равнодушия и осторожности в отношении с окружающими. Вы с большим трудом принимаете решения. Ваша энергия, а также способность к действиям

зависят от вашего воображения и не всегда обоснованного страха.

45 - 65 баллов: Вы отличаетесь весёлым характером, легко и в согласии живёте с людьми. У вас есть определённые черты характера руководителя. Вы энергичны и деятельны. Не очень хорошо переносите зависимость от других людей (например, начальников). Вы склонны считать, что всё, что вы знаете в жизни - это результат ваших собственных изысканий, ибо вы в состоянии эффективно работать и свои взгляды распространять на окружающих. Вы превосходите окружающих энергичностью и быстротой принятия решений, умеете брать на себя ответственность. В своём окружении вы желаемы и любимы, и прежде всего за свою динамичность и необычную активность.

ЖИВЁТЕ ЛИ ВЫ В СОГЛАСИИ С СОБОЙ?

На вопросы теста нужно отвечать «да», «нет», «не знаю».

1. Я вполне доволен собой.
2. Иногда меня беспокоят или нервируют противоречивые мысли и чувства, касающиеся людей или событий.
3. Я могу точно определить в своей жизни период, когда я стал человеком самостоятельным и независимым.
4. Я люблю представлять себе различные ситуации, в которых я веду себя совершенно иначе, чем в жизни.
5. Кроме мелких промахов, мне нечего поставить себе в вину.
6. У меня часто возникает такое чувство, что я сам не знаю, чего я хочу.
7. Я столь хорошо знаю своё тело (организм), что понимаю, когда мелкие недомогания вызваны моими внутренними конфликтами или душевным разладом.
8. Меня очень огорчает то, что я никогда не достигну идеального состояния собственной личности.
9. Вместо того, чтобы взрываться и злиться, я умею вести мысленный (внутренний) диалог и разговаривать с собою даже тогда, когда проблема вызывает противоречивые мнения или чувства.
10. Иногда я реагирую на определённые (некоторые) ситуации иначе, чем хотел бы.
11. Есть вещи, в которые я глубоко верю, и такие ценности, во имя которых я сделал бы больше, чем могу сейчас определить.
12. Я всегда спешу, мне не хватает времени, или я берусь за выполнение заданий, превышающих возможности одного человека.
13. Я умею сам поддерживать себя в трудных ситуациях, а когда у меня есть возможность (время, место и т.д.), то я позволяю себе «переболеть».
14. Я считаю, что сегодня мир так сильно изменился, что добро и зло стали чем-то относительным.
15. Часто, слыша критические оценки других людей в отношении себя, вслух я соглашаюсь с ними, хотя, по правде, я так не думаю.

Каждый ответ «да» на вопросы 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13, а также ответы «нет» на вопросы 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 15 - получают по 10 очков. За каждый «не знаю» получаете по 5 очков. Подсчитайте сумму.

100 - 150 очков. Ваши ответы показывают не только то, что вы живёте в согласии с собой, но и то, что вы знаете себя и можете себе доверять. Кажется, вы обладаете ценным умением находить выход из трудных ситуаций как личного характера, так и касающихся взаимоотношений с людьми. Вы умеете быть для себя источником силы и поддержкой даже тогда, когда другие люди вашу силу называют слабостью.

50 - 95 очков. Очевидно, вы не живёте в полном согласии с самим собой. В вас есть много сомнений и недовольства собой. Ваши ответы указывают на существование каких-то преград для полного принятия собственной личности. Если бы вы попробовали точнее оценить свои возможности и одновременно проявить больше терпимости по отношению к себе (вы - человек мыслящий, но и ошибающийся), то тогда, быть может, жизнь приносила бы вам больше удовлетворения.

0 - 45 очков. Знаете ли вы причину, по которой так сильно себя не любите? Ваши ответы говорят о почти полном отсутствии принятия себя и согласии с собой. Но, несмотря ни на что, будьте другом самого себя. И, кроме того, не мучайте себя упражнениями воображения. Начните делать то, что желаете больше всего, даже если этому сопутствует риск.

НЕ ВИТАЕТЕ ЛИ ВЫ В ОБЛАКАХ?

На вопросы отвечайте "да" или "нет".

1. Получив газету, просматриваете ли вы её, прежде чем начать читать?
2. Едите ли вы больше обычного, когда расстроены?
3. Думаете ли о своих делах во время еды?
4. Храните ли любовные письма?
5. Интересует ли вас психология?
6. Боитесь ли вы ездить на большой скорости?
7. Избегаете ли мыслей о смерти?
8. Любите ли помечтать перед сном, лёжа в постели?
9. Бывает ли, что и после восьмичасового сна чувствуете себя уставшим?
10. Читаете ли любовные романы?
11. Делитесь ли с другими личными трудностями?
12. Избегаете ли одиночества ?
13. Бывает ли так, что из-за неприятностей вы заболеваете?
14. Случалось ли вам в задумчивости проезжать нужную остановку?
15. Возникло ли у вас желание жить в другом городе?
16. Считаете ли вы характер человека наследственной чертой?
17. Ходите ли вы часто в кино, особенно если в репертуаре фильмы о любви?

За каждый положительный ответ запишите себе по 5 баллов и подсчитайте сумму баллов.

75 - 85 баллов. Пожалуй, вы прячетесь от действительности. Не мешало бы хоть изредка взглянуть в глаза реальности. Это поможет лучше ориентироваться в жизни и несколько оградить себя от неприятностей.

55 - 70 баллов. Ваши мечты не всегда соотнобразуются с правдой жизни. Вам это мешает, но не уделяйте этому слишком много внимания и душевных сил. И не ищите совершенного решения всех жизненных проблем. Ведь звёзды сияют даже тогда, когда их не видно.

30 - 50 баллов. Вы смогли установить равновесие между иллюзиями и реальностью. И хотя вам всё же свойственна некоторая мечтательность и даже сентиментальность, вы вполне соизмеряете их с действительными возможностями.

5 - 25 баллов. Вы чрезмерно заземлены, прагматичны. Не хватает романтичности, она пошла бы вам на пользу. Жизнь, конечно, вещь серьезная, но иногда и чувство юмора помогает преодолевать препятствия.

ТИП ЛИЧНОСТИ

Определение профессиональной пригодности того или иного человека к определённому виду деятельности возможно на основе изучения врождённых индивидуально-типических признаков, к числу которых относятся: тип переплетения пальцев, ведущая рука, доминирующий глаз и некоторые другие. Представляет интерес анализ взаимозависимости между успешностью управленческой деятельности и врождёнными индивидуально-типическими признаками человека.

Тест основан на функциональной асимметрии головного мозга и считается одним из наиболее объективных. Как известно, функции левого и правого полушарий различны. Левое полушарие, например, отвечает за использование знаковой информации - чтение, счёт, речь. Оно делает вас способным анализировать предметы и явления, расчленять их на отдельные элементы и составлять логические цепочки.

Правое же полушарие, наоборот, оперирует больше образами, чем знаками. И вместо анализа - предрасположено к синтезу, то есть создаёт возможность одномоментного «схватывания» взаимосвязи различных свойств предмета и их взаимодействие со свойствами других предметов. Правое полушарие позволяет увидеть объект сразу в нескольких смысловых плоскостях. Оно обеспечивает целостность восприятия.

Оба полушария функционируют в тесной взаимосвязи. Невозможно себе представить, чтобы речевой знак - слово не соотносился с мысленным образом предмета, который он называет. Иначе слова потеряют всякий смысл и мы не поймём друг друга.

В зависимости от конкретных условий может сложиться относительное

доминирование лево- или правополушарного видения. А это во многом определяет психологические особенности человека. Если учесть, что левая половина тела управляется правым полушарием и, наоборот, правая – левым, то по нескольким простым действиям можно определить характер человека.

Прodelайте следующее:

1. Переплетите несколько раз пальцы рук. Большой палец какой руки оказался сверху? Отметьте для себя буквой «Л» - левая или «П» - правая; то же самое для других заданий. Если сверху оказался левый палец, то вы эмоциональный человек. Если правый – у вас преобладает аналитический склад ума.

2. Определите ведущий глаз. Для этого возьмите лист бумаги и сделайте в центре его отверстие 1x1 см. Посмотрите двумя глазами на любой предмет, находящийся на расстоянии 2-3 м, через отверстие в листе. Лист рекомендуется держать на расстоянии 30-40 см от глаз. Поочередно закрывайте левый и правый глаз. Ведущим считается тот глаз, при закрывании которого предмет исчезает из поля зрения, или тот, которым вы видите предмет такт же, как двумя глазами. Правый ведущий говорит о твёрдом и настойчивом характере, левый – о мягком и уступчивом.

3. Переплетите руки на груди (поза Наполеона). Какая рука сверху? Если правая – вы склонны к простоте и добродушию, левая – к кокетству.

4. Поаплодируйте. Какая рука сверху? Если вам удобнее хлопать правой рукой, можно говорить о решительности вашего характера. Если левой, то вы подвержены колебаниям при принятии решений.

В зависимости от полученной комбинации букв, вы можете определить свой тип.

1. ПППП – характерно постоянство, ориентация на общепринятое мнение, на стереотипы. Это консервативный тип характера с наиболее стабильным (правильным) поведением. Не любит конфликтовать, спорить, ссориться.

2. ПППЛ - неуверенный консерватизм, слабый темперамент. При наличии одного теста на фоне противоположных остальных, соответствующая черта проявляется наиболее ярко. В данном случае - нерешительность.

3. ППЛП - такому человеку присущи способность к кокетству, решительность, чувство юмора, активность, энергичность, темпераментность, артистизм. Это очень контактный тип характера. При общении с ним необходимы юмор и решительность, так как этот тип личности не воспринимает слабые типы характеров (16,5% мужчин и 17,9% женщин - статистические данные приводятся на основе наблюдений 500 человек).

4. ППЛЛ - редкий и самостоятельный тип характера, близок к предыдущему типу, но менее решителен и энергичен, несколько мягче. Некоторое противоречие между нерешительностью (левое аплодирование) и

твёрдостью характера (правый ведущий глаз). Высокая контактность, но медленное привыкание.

5. ПЛПП - деловой тип характера, сочетающий аналитический склад ума и мягкость (основная черта). Чаще встречается у женщин (3,6%). Общепринятый тип деловой женщины. Медленное привыкание к новому, осторожность. Такие люди никогда не идут на конфликт «в лоб», у них преобладает расчёт, терпимость, замедленность в развитии отношений, некоторая холодность.

6. ПЛПЛ - самый слабый тип характера, очень редок. Беззащитность и слабость связаны как с неспособностью идти на конфликт, так и с подверженностью различным влияниям. Встречается только у женщин (0,8%).

7. ПЛЛП – лёгкий характер, склонность к новым впечатлениям и способность не создавать конфликтов, некоторое непостоянство. Подобным характерам свойственны эмоциональная медлительность, томность, простота, редкая смелость в общении, способность переключаться на новый тип поведения. Значительно чаще встречается у женщин (8,5% женщин и 3,5% мужчин).

8. ПЛЛЛ - непостоянный и независимый тип характера. Кажутся мягкими, но когда доходит до дела, требовательны и настойчивы. Основная черта - аналитичность в сочетании с остальными левыми тестами. Встречается редко (2,6% мужчин и 1,6% женщин).

9. ЛППП - один из наиболее часто встречающихся типов характера с хорошей адаптацией к различным условиям (15,7% мужчин и 12,2% женщин). Основная черта - эмоциональность в сочетании с недостаточной настойчивостью, которая проявляется, прежде всего, в основных стратегических вопросах жизни - брак, образование и т. д. Высокая подверженность чужому влиянию. Легко контактирует практически со всеми остальными типами характера. Приспосабливается к различным условиям жизни. У мужчин эмоциональность понижена, наблюдается склонность к флегматичности.

10. ЛППЛ - ещё меньшая настойчивость, мягкость, наивность, уступчивость осторожному влиянию. Требует особо внимательного отношения к себе. Тип «маленькой королевы».

11. ЛПЛП - самый сильный тип характера, трудно поддаётся убеждению - для этого требуется сильное, разнообразное влияние. Способен проявлять настойчивость, но иногда она переходит в «зацикливание» на второстепенных целях. Сильная индивидуальность, энергичность, упорство в достижении целей. С трудом меняет свою точку зрения. Обладает способностью к преодолению трудностей. Некоторый консерватизм из-за недостаточного внимания к чужой точке зрения. Такие люди не любят инфантильности.

12. ЛПЛЛ - сильный, но не навязчивый характер, практически не поддающийся убеждению. Основная черта - внутренняя агрессивность,

прикрытая внешней мягкостью и эмоциональностью. Быстрое взаимодействие, но медленное взаимопонимание. Друзей находит с трудом.

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

14. ЛЛПЛ - основные черты - простодушие, мягкость, доверчивость. Это очень редкий тип (1,3% у женщин, у мужчин практически не встречается).

15. ЛЛЛП - эмоциональность в сочетании с решительностью (основная черта). Энергичность и некоторая разбросанность приводят к тому, что у подобных типов возможны быстро, под влиянием эмоций, принимаемые непродуманные решения. Поэтому в общении с ними важны дополнительные «тормозные механизмы».

16. ЛЛЛЛ - обладатели полного набора «левых» тестов - это люди, для которых характерны способность взглянуть на вещи по-новому, наибольшая эмоциональность, индивидуальность, эгоизм, упрямство. Стремление к самозащите иногда переходит в замкнутость.

По мнению авторов этого теста, совпадающие результаты тестирования разных людей говорят о психологической совместимости личностей, в то время как полные антиподы совместимы очень редко.

Как вы заметили, сочетание ЛЛЛЛ соответствует художественному типу, а ПППП присуще мыслителям. Но поскольку в чистом виде эти типы встречаются нечасто, то остальные сочетания в какой-то мере отражают существующее многообразие психологических структур. Впрочем, предложенная классификация - лишь первый шаг к познанию самого себя.

Как показали исследования в группе лучших руководителей наблюдаются три следующих профиля: а) сочетание левого типа переплетения пальцев, правого ведущего глаза и правой руки в «позе Наполеона» (типа ЛПП); б) сочетание типа ППП; в) сочетание типа ЛЛЛ. Низкой психологической пригодности к управленческой деятельности соответствуют профили типа ЛЛП и ППЛ.

Обладатели правого типа переплетения пальцев более недоверчивы, фиксированы на неудачах, склонны к соперничеству. У них больше выражены самодостаточность, стремление к независимости, самостоятельности. Лица с левым типом переплетения пальцев более социальны, уступчивы и терпеливы. У них более выражены предрасположенность к групповой деятельности и «чувству локтя».

Руководители с левым ведущим глазом оказались более консервативными и скептическими. Они несколько медленнее соображают по сравнению с правоглазными и у них сильнее стремление к доминированию, потребность в признании. Они более агрессивны, активнее стремятся к независимости. Руководители с данным признаком более тревожны, нервны, более эмоциональны, чем «правоглазые», менее устойчивы к

стрессу, менее адаптивны, хотя и более активны.

Руководители с правым ведущим глазом являются более гибкими, спокойнее относятся к переменам, не боятся нового. Их поведение более адаптивно, они социабельны и контактны. У них меньше выражена потребность в «отделённости», единении, больше — в единении, обществе.

ГОТОВЫ ЛИ ВЫ КО ВСЯКИМ НЕОЖИДАННОСТЯМ?

1. Всегда ли у вас есть с собой запасная авторучка?
2. Отправитесь ли вы путешествовать на велосипеде или автомашине, если у вас не хватает к ним запчастей?
3. У вас есть кошка?
4. Часто ли вы попадаете под дождь, не имея ни плаща, ни зонта?
5. Несчастные случаи не так страшны, если вы успели застраховаться. Так ли это?
6. Есть ли у вас дома аптечка?
7. Лучше ли иметь две специальности, чем одну?
8. Кладёте ли вы деньги в два кошелька на тот случай, если один вдруг потеряется?
9. Считаете ли вы, что нужно каждый раз рисковать всем, чтобы чего-то добиться?
10. Нужно ли быть всегда и везде осторожным?
11. Всегда ли ваш холодильник наполнен продуктами?
12. Считаете ли вы, что всегда нужно иметь несколько друзей, чтобы не остаться одному?

По одному очку вы получаете за каждый положительный ответ на вопросы: 1, 2, 3, 6, 7, 8, 10, 12 и за каждый ответ «нет» на вопросы: 4, 5, 9, 11.

Если у вас больше 9 очков, то вы просто перестраховщик и никогда не сделаете ни одного шага, не подумав о последствиях, и не выбросите ни одной лишней вещи - а вдруг она когда-нибудь пригодится. Не кажется ли вам, что иногда непредвиденные ситуации могут сделать жизнь более приятной?

3 - 9 очков. Вы предусмотрительны, но не слишком. Это неплохо. Когда у человека есть вкус к безотчётным поступкам, с ним намного интереснее, чем с тем, кто привык планировать и программировать каждый свой шаг.

Менее 3 очков. Вы абсолютно не умеете предугадывать события и последствия. Вам рекомендуется почаще задавать вопрос: «То ли я делаю?»

2.2 САМООЦЕНКА ЛИЧНОСТИ

УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМ?

Выберите правильное, на ваш взгляд, суждение.

1. Когда порой задумываетесь над прожитой жизнью, приходите к выводу, что: а) всё было скорее плохо, чем хорошо; б) было скорее хорошо,

чем плохо; в) всё было отлично.

2. В конце дня обыкновенно: а) недовольны собой; б) считаете, что день мог бы пройти лучше; в) отходите ко сну с чувством удовлетворения.

3. Когда смотрите в зеркало, думаете: а) "О, боже, время беспощадно!.."; б) "А что, совсем ещё неплохо!.."; в) "Всё прекрасно!".

4. Если узнаете о крупном выигрыше кого-то из знакомых, думаете: а) "Ну, мне-то никогда не повезёт!"; б) "А, чёрт! Почему же не я?"; в) "Однажды так повезёт и мне!".

5. Если услышите по радио, узнаете из газет о каком-либо происшествии, говорите себе: а) "Вот так однажды будет и со мной!"; б) "К счастью, меня эта беда миновала!"; в) "Эти репортёры умышленно нагнетают страсти!".

6. Когда пробуждаетесь утром, чаще всего: а) ни о чём не хочется думать; б) взвешиваете, что "день грядущий вам готовит"; в) довольны, что начался новый день и могут быть новые сюрпризы.

7. Думаете о ваших приятелях: а) "Они не столь интересны и отзывчивы, как хотелось бы"; б) "Конечно, и у них есть недостатки, но в целом они вполне терпимы"; в) "Замечательные люди!".

8. Сравнивая себя с другими, находите, что: а) "Меня недооценивают"; б) "Я не хуже остальных"; в) "Гожусь в лидеры, и это признают все!".

9. Если ваш вес увеличился на четыре-пять килограмм: а) впадаете в панику; б) считаете, что в этом нет ничего особенного; в) тут же переходите на диету, усиленно занимаетесь физическими упражнениями.

10. Если вы угнетены: а) клянёте судьбу; б) знаете, что плохое настроение пройдет; в) стараетесь развлечься.

Каждый вариант "а" — 0 баллов, "б" — 1 балл, "в" — 2 балла.

17 - 20 баллов. Вы до того счастливый человек, что прямо не верится, что это возможно! Радуетесь жизни, не обращаете внимания на неприятности и житейские невзгоды. Человек вы жизнерадостный, нравитесь окружающим своим оптимизмом, но... Не слишком ли поверхностно и легковесно относитесь ко всему происходящему? Может быть, немного трезвости и скепсиса вам не повредят?

13 - 16 баллов. Наверное, вы оптимально счастливый человек, и радости в вашей жизни явно больше, чем печали. Вы добры, хладнокровны, у вас трезвый склад ума и лёгкий характер. Не паникуете, сталкиваясь с трудностями, трезво их оцениваете. Окружающим с вами удобно.

8 - 12 баллов. Счастье и несчастье для вас выражается известной формулой "50х50". Если хотите склонить чашу весов в свою пользу, старайтесь не пазовать перед трудностями, встречайте их стоически, опирайтесь на друзей, не оставляйте их в беде.

0 - 7 баллов. Вы привыкли на всё смотреть сквозь чёрные очки, считаете, что судьба уготовила вам участь человека невезучего, и даже иногда

бравлируете этим. А стоит ли? Старайтесь больше времени проводить в обществе весёлых, оптимистически настроенных людей. Хорошо бы чем-то увлечься, найти "хобби".

САМООЦЕНКА ВОЛЕВЫХ КАЧЕСТВ

1. В состоянии ли вы завершить начатую работу, которая вам неинтересна, независимо от того, что время и обстоятельства позволяют оторваться и потом снова вернуться к ней?

2. Преодолеваете ли вы без особых усилий внутреннее сопротивление, когда нужно сделать что-то неприятное вам (например, пойти на дежурство в выходной день)?

3. Когда попадаете в конфликтную ситуацию на работе или в быту, в состоянии ли вы взять себя в руки настолько, чтобы взглянуть на ситуацию с максимальной объективностью?

4. Если вам прописана диета, сможете ли преодолеть все кулинарные соблазны?

5. Найдёте ли силы утром встать раньше обычного, как было запланировано вечером?

6. Останетесь ли на месте происшествия, чтобы дать свидетельские показания?

7. Быстро ли отвечаете на письма (сообщения)?

8. Если у вас вызывает страх предстоящий полёт на самолете или посещение зубокабинета, сумеете ли вы без особого труда преодолеть это чувство и в последний момент не изменить своего намерения?

9. Будете ли принимать очень неприятное лекарство, которое вам настойчиво рекомендует врач?

10. Сдержите ли данное сгоряча обещание, даже если выполнение его принесёт вам немало хлопот, иными словами — являетесь ли вы человеком слова?

11. Без колебаний ли вы отправляетесь в поездку в незнакомый город, если это необходимо?

12. Строго ли вы придерживаетесь распорядка дня: времени пробуждения, приёма пищи, занятий, уборки и прочих дел?

13. Относитесь ли неодобрительно к библиотечным должникам?

14. Самая интересная телепередача не заставит вас отложить выполнение срочной и важной работы. Так ли это?

15. Сможете ли вы прервать ссору и замолчать, какими бы обидными ни казались вам слова.

Обработка результатов тестирования: ответ "да" оценивается в 2 балла, "иногда" — 1 балл, "нет" — 0 баллов. Подсчитайте сумму набранных баллов.

Если сумма баллов находится в пределах 0 - 12, то у вас низкий уровень развития волевых качеств. Вы просто делаете то, что легче и интереснее, даже

если это может вам в чём-то повредить. К обязанностям относитесь халатно, что бывает причиной разных неприятностей, которые с вами случаются. Любую просьбу, любую обязанность воспринимаете чуть ли не как физическую боль. Дело тут не только в слабой воле, но и в эгоизме.

13 – 20 - у вас средняя сила воли. Если сталкиваетесь с препятствием, начинаете действовать, чтобы преодолеть его. Но если увидите обходной путь, тут же воспользуетесь им. Не переусердствуете, но и данное вами слово сдержите. Неприятную работу постараетесь выполнить, хотя и поворчите. По доброй воле лишние обязанности на себя не возьмёте. Это иногда отрицательно сказывается на отношении к вам руководителей, не с лучшей стороны характеризует вас и в глазах коллег.

21 – 30 - сила воли у вас развита высоко. На вас можно положиться, вы не подведёте. Вас не страшат ни новые поручения, ни дальние поездки, ни те дела, которые других пугают. Но иногда ваша твёрдая и непримиримая позиция по непринципиальным вопросам досаждаёт окружающим. Скорее это упрямство. Вам не хватает таких качеств, как гибкость, тактичность, снисходительность, доброта.

ГОТОВНОСТЬ К РИСКУ

Так или иначе, все характеристики человека, в том числе и готовность к риску, проявляются в его поведении, действиях. Выбор варианта поведения в условиях опасности обычно определяется следующими соображениями: выигрышем, который может быть получен при данном выборе; опасностью (физического или иного порядка, а также просто проигрыша); шансами на успех или избежание неудачи (опасности) при сделанном выборе; степенью необходимости осуществления выбора.

Готовность к риску непосредственно связана с направленностью личности на достижение цели или на избежание неудачи. Именно эти мотивы наиболее связаны с несчастными случаями.

Психологические исследования выявили ряд закономерностей:

- работники, у которых был "страх" перед несчастным случаем, чаще попадают в подобные неприятности, чем те, кто был ориентирован на успех в деятельности;

- люди, ориентированные на достижение цели, предпочитают средний уровень риска, а те, кто боится неудачи, предпочитают малый или, наоборот, чрезмерно большой риск (где неудача не угрожает престижу);

- при сильной мотивации к успеху надежды на успех обычно скромнее, чем при слабой мотивации к такому успеху;

- людям, мотивированным на достижение цели и имеющим большие надежды на успех, свойственно избегать высокого риска;

- чем выше мотивация человека к достижению цели, тем ниже готовность к риску.

О надёжности выполнения деятельности тем или иным работником можно судить по данным тестовых испытаний по трем показателям: склонности к риску (вопросник Г.Шуберга); устремлённости к успеху (вопросник Т.Элерса для оценки мотивации к достижению цели - к успеху); тенденции к самозащите (вопросник Т.Элерса для оценки мотивации к избеганию неудач — к самозащите).

СКЛОННОСТЬ К РИСКУ

Ответы на вопросы должны быть пяти видов: - полное да (д); - более да, чем нет (бд); - трудно сказать (тс); - более нет, чем да (бн); - полное нет (н).

1. Превысили бы вы установленную скорость, чтобы быстрее оказать необходимую медицинскую помощь тяжелобольному человеку?

2. Согласились бы вы ради хорошего заработка участвовать в опасной и длительной экспедиции?

3. Стали бы вы на пути убегающего опасного взломщика?

4. Могли бы вы ехать на подножке товарного вагона при скорости более 100 км/час?

5. Можете ли вы на другой день после бессонной ночи нормально работать?

6. Стали бы вы первым переходить вброд очень холодную реку?

7. Одолжили бы вы другу большую сумму денег, будучи не совсем уверенным, что он сможет вернуть вам эти деньги?

8. Вошли бы вы вместе с укротителем в клетку со львами при его заверении, что это безопасно?

9. Могли бы вы под руководством извне залезть на высокую фабричную трубу?

10. Могли бы вы без тренировки управлять парусной лодкой?

11. Рискнули бы вы схватить за уздечку бегущую лошадь?

12. Могли бы вы после 10 стаканов вина ехать на велосипеде?

13. Могли бы вы совершить прыжок с парашютом?

14. Могли бы вы при необходимости проехать без билета от Донецка до Москвы?

15. Могли бы вы совершить автотурне, если бы за рулём сидел ваш знакомый, который совсем недавно был в дорожном происшествии?

16. Могли бы вы с 10-метровой высоты прыгнуть на тент пожарной команды?

17. Могли бы вы, чтобы избавиться от затяжной болезни с постельным режимом, пойти на опасную для жизни операцию?

18. Могли бы вы спрыгнуть с подножки товарного вагона, движущегося со скоростью 50 км/час?

19. Могли бы вы в виде исключения вместе с семью другими людьми подняться на лифте, рассчитанном на шесть человек?

20. Могли бы вы за большое денежное вознаграждение перейти с завязанными глазами оживлённый уличный перекресток?

21. Взялись бы вы за опасную для жизни работу, если бы за неё хорошо платили?

22. Могли бы вы после 10 рюмок водки вычислять проценты?

23. Могли бы вы по указанию вашего начальника взяться за высоковольтный провод, если бы он заверил вас, что провод обесточен?

24. Могли бы вы после некоторых предварительных объяснений управлять вертолётom?

25. Могли бы вы, имея билеты, но без денег и продуктов, предпринять поездку из Донецка в Свердловск?

Подсчитываются только положительные ответы: "полное да" (д) и "более да, чем нет" (бд), которые свидетельствуют о склонности к риску в условиях действия физической опасности. Причём, за ответ "полное да" (д) даётся 2 балла, а за ответ "более да, чем нет" (бд) — 1 балл.

Если сумма баллов испытуемого равна 0 (т.е. у него нет ни одного положительного ответа), то данный человек вообще никогда не рискует. Если сумма его баллов находится в интервале от 1 до 16, то можно сказать, что у него небольшая склонность к риску. Сумма баллов, попадающая в интервал от 17 до 33 свидетельствует о средней выраженности измеряемого качества. При сумме баллов, находящейся в интервале 34 - 50, можно говорить о высокой выраженности склонности к риску.

МОТИВАЦИЯ К ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛИ - К УСПЕХУ

Прочтите внимательно каждое из 41 предложений и оцените, насколько то, что в этих предложениях утверждается, соответствует тому, что вы обычно думаете, делаете, переживаете. Если вы согласны с предъявленным утверждением, поставьте знак "+" против номера утверждения. Если вы не согласны, то поставьте знак "-".

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

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

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

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

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

6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.

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

8. Я более добροжелателен, чем другие.

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

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

Совпадающий с ключом теста ответ оценивается в один балл. Номера вопросов с ответом "Да": 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. Номера вопросов с ответом "Нет": 6, 11, 12,

13, 18, 20, 24, 31, 33, 34, 36, 38, 39, 40. Суммируем баллы.

Если испытуемый набрал не более 10 баллов, то его мотивация к успеху невысокая. Если сумма баллов находится в интервале от 11 до 21, то можно говорить о средней выраженности мотивации на достижение успеха. Сумма баллов испытуемого, соответствующая 22 и более баллов, свидетельствует о высокой мотивации к достижению успеха.

МОТИВАЦИЯ К ИЗБЕГАНИЮ НЕУДАЧ - К САМОЗАЩИТЕ

В каждой строке предложенного списка черт характера, состоящей из трех слов, выберите одно, которое наиболее точно вас характеризует.

№	а	б	в
1	Смелый*	бдительный	предприимчивый
2	Кроткий	робкий	упрямый*
3	Осторожный	решительный*	пессимистичный
4	Непостоянный*	бесцеремонный*	внимательный
5	Неумный*	трусливый	недумающий*
6	Ловкий*	бойкий*	предусмотрительный
7	Хладнокровный*	колеблющийся	удалой*
8	Стремительный	легкомысленный*	боязливый
9	Незадумывающийся	жеманный	непредусмотрительный*
10	Оптимистичный*	добросовестный	чуткий*
11	Меланхолический	сомневающийся*	неустойчивый*
12	Трусливый	небрежный*	взволнованный
13	Опрометчивый*	тихий	боязливый
14	Внимательный	неблагоразумный*	смелый*
15	Рассудительный	быстрый*	мужественный*
16	Предприимчивый*	осторожный	предусмотрительный
17	Взволнованный*	рассеянный*	робкий
18	Малодушный	неосторожный*	бесцеремонный*
19	Пугливый	нерешительный	нервный*
20	Исполнительный	преданный	авантюрный*
21	Предусмотрительный	бойкий*	отчаянный
22	Укрощенный	безразличный*	небрежный*
23	Осторожный	беззаботный*	терпеливый
24	Разумный	заботливый	храбрый*
25	Усмотрительный	неустрашимый*	добросовестный
26	Поспешный*	пугливый	беззаботный*
27	Рассеянный*	опрометчивый*	пессимистичный
28	Осмотрительный	рассудительный	предприимчивый*
29	Тихий	неорганизованный*	боязливый
30	Оптимистичный*	бдительный	беззаботный*

Правильные ответы: 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. Суммируем количество совпавших с ключом теста слов.

Оценивается выраженность мотивации к самозащите следующим образом. Если испытуемый выбрал не более 9 слов, совпадающих с "ключом", то у него высокая мотивация к самозащите. При совпадении с "ключом" от 10 до 19 слов можно говорить о средней выраженности измеряемого качества. Если число совпадений составляет 20 и более слов, то у испытуемого слабо или почти не выражена (при 28-29 совпадениях) мотивация к самозащите.

2.3 ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ.

ВАШ СТИЛЬ ОБЩЕНИЯ

Нам редко удаётся взглянуть друг на друга со стороны, а ведь у каждого существует излюбленная манера общения, то, что обычно называют стилем. Стилль общения поможет вам определить этот тест. Попробуйте с его помощью узнать достаточно ли вы корректны в отношениях со своими сотрудниками, членами семьи, коллегами и каково им общаться с вами.

На каждый вопрос даны три варианта ответов: выберите тот, который вас наиболее устраивает. Для сравнения "портрета", который вы получите, попросите того, чьё мнение для вас значимо, ответить вместо вас.

1. Склонны ли вы искать пути к примирению после очередного служебного конфликта: а) всегда; б) иногда; в) никогда.

2. Как вы себя ведёте в критической ситуации: а) внутренне "закипаете"; б) сохраняете полное спокойствие; в) теряете самообладание.

3. Каким считают вас коллеги: а) самоуверенным и завистливым; б) дружелюбным; в) спокойным и независтливым.

4. Как вы отреагируете, если вам предложат ответственную должность: а) примете её с некоторыми опасениями ; б) согласитесь без колебаний; в) откажитесь от неё ради собственного благополучия и спокойствия.

5. Как вы будете себя вести, если кто-то из коллег без разрешения возьмёт с вашего стола бумагу: а) выдадите ему "по первое число"; б) заставите вернуть; в) спросите, не нужно ли ему ещё чего-нибудь.

6. Какими словами вы встретите мужа (жену), если он (она) вернулся (вернулась) с работы позже обычного: а) что тебя так задержало; б) где торчишь допоздна; в) я уже начала (начал) волноваться.

7. Как вы ведёте себя за рулём автомобиля: а) стараюсь обогнать машину, которая "показала мне хвост"; б) вам всё равно, сколько автомобилей вас обгонят; в) помчитесь с такой скоростью, чтобы никто не догнал вас.

8. Какими вы считаете свои взгляды на жизнь: а) сбалансированными; б) легкомысленными; в) крайне жёсткими.

9. Что вы предпринимаете, если не всё удаётся: а) пытаетесь свалить вину на другого; б) смиритесь; в) становитесь впредь осторожнее.

10. Как вы реагируете на фельетон о случаях распушенности среди современной молодежи: а) пора бы уже запретить молодежи такие

развлечения; б) надо создавать им возможность организованно и культурно отдохнуть; в) и чего мы с ней возимся.

11. Что вы ощущаете, если должность, которую вы хотели занять, досталась другому: а) и зачем я только на это нервы тратил (тратила); б) видно, этот человек начальнику приятнее; в) может быть, мне это удастся в другой раз.

12. Какие чувства вы испытываете, когда смотрите страшный фильм: а) испытываете чувство страха; б) скучаете; в) получаете искреннее удовольствие.

13. Как вы будете себя вести, если образовалась дорожная пробка и вы опоздали на важное совещание: а) будете нервничать во время совещания; б) попытаетесь вызвать снисходительность партнеров; в) огорчитесь.

14. Как вы относитесь к своим спортивным успехам: а) обязательно стараетесь выиграть; б) цените удовольствие почувствовать себя вновь молодым; в) очень сердитесь, если проигрываете.

15. Как вы поступите, если вас плохо обслужили в ресторане: а) стерпите, избегая скандала; б) вызовете метрдотеля и сделаете ему замечание; в) отправитесь с жалобой к директору ресторана.

16. Как вы поступите, если вашего ребёнка обидели в школе: а) поговорите с учителем; б) устроите скандал родителям; в) посоветуете ребёнку дать сдачи.

17. Какой вы человек: а) средний; б) самоуверенный; в) пробивной.

18. Что вы скажите подчинённому, с которым столкнулись в дверях: а) простите, это моя вина; б) ничего, пустяки; в) а повнимательнее вы не можете быть.

19. Ваша реакция на статью в газете о хулиганстве среди молодежи: а) когда же, наконец, будут приняты конкретные меры; б) надо бы ввести суровые наказания; в) нельзя же всё валить на молодежь, виноваты и воспитатели.

20. Какое животное вы больше любите: а) тигра; б) домашнюю кошку; в) медведя.

Определите свои оценки по каждому вопросу, просуммируйте их.

Ключ теста:

От вет	Вопросы																			
	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

34 очка и менее. Вы чрезмерно миролюбивы, что обусловлено недостаточной уверенностью в своих силах, будьте решительнее. К критике снизу относитесь доброжелательно, критики сверху побаиваетесь.

35 - 44 очка. Вы умеренно агрессивны, вам сопутствует успех в жизни, поскольку в вас достаточно здорового честолюбия. К критике относитесь доброжелательно.

45 очков и более. Вы излишне агрессивны и неуравновешенны, нередко бываете чрезмерно жестокими по отношению к другим людям. Надеетесь дойти до управленческих "верхов", рассчитывая на свои силы, добиваясь успеха в какой-то области, можете пожертвовать интересами окружающих. Критику сверху принимаете, критику снизу преследуете.

УРОВЕНЬ ОБЩИТЕЛЬНОСТИ

1. Много ли у вас друзей, с которыми вы постоянно общаетесь?
2. Долго ли вас беспокоит чувство обиды, нанесенной вам кем-либо из ваших товарищей?
3. Испытываете ли вы стремление к установлению новых знакомств с различными людьми?
4. Верно ли, что вам приятнее проводить время за книгами или за каким-либо другим занятием, чем с людьми?
5. Легко ли вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше вас по возрасту?
6. Трудно ли вам включаться в новые для вас компании?
7. Легко ли вам удаётся устанавливать контакты с незнакомыми людьми?
8. Трудно ли вы осваиваетесь в новом коллективе?
9. Стремитесь ли вы при удобном случае познакомиться или побеседовать с новым человеком?
10. Раздражают ли вас окружающие люди и хочется ли вам побыть одному?
11. Нравится ли вам постоянно находиться среди людей?
12. Испытываете ли вы чувство неловкости, неудобства или стеснения, если приходится проявлять инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
13. Любите ли вы участвовать в коллективных играх?
14. Правда ли, что вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых вам людей?
15. Легко и просто ли вам внести оживление в малознакомую для вас компанию?
16. Стремитесь ли вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?
17. Чувствуете ли вы себя непринуждённо, попав в незнакомую для вас компанию?
18. Чувствуете ли вы себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?

19. Верно ли, что у вас много друзей?

20. Часто ли вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?

Если вы ответили положительно на вопросы: 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13, 15, 17, 19, и отрицательно на вопросы: 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 16, 18, 20, можете записать себе по одному баллу за каждый совпавший ответ. А теперь подсчитаем, а затем умножим полученное число на 0,05. Смотрим в таблицу:

Оценочный коэффициент	Уровень общительности
0,10 - 0,45	Низкий
0,46 - 0,55	Ниже среднего
0,56 - 0,65	Средний
0,66 - 0,75	Высокий
0,76 - 1,00	Очень высокий

Если оценочный коэффициент близок к нулю, человек любому обществу предпочитает одиночество. Если он, в силу каких-либо обстоятельств, станет руководителем, преподавателем или организатором кадровой работы, он будет скорее всего несчастен, находясь постоянно на виду. Если оценочный коэффициент близок к единице, человек беспрядельно общителен, вообще не желает быть наедине с собой. Работой, связанной с коммуникативными функциями, он будет вполне доволен, заведёт массу полезных и бесполезных знакомств. Такие люди легко вносят оживление в незнакомую компанию, организуют различные мероприятия, с удовольствием выполняют общественную работу.

ВЫ ВЛАДЕЕТЕ АУДИТОРИЕЙ?

Все, кому приходится выступать перед аудиторией, должны иметь свой способ общения со слушателями. Но их можно разделить на две большие группы. Представители первой подчиняют аудиторию себе. Не допускают вольностей в поведении и речи. Назовём этот стиль "авторитарным".

Принадлежащие ко второму типу в известной мере сами подчиняются аудитории. Ориентируются на реакцию аудитории, имеют более гибкую личностную манеру общения. Назовем этот тип "демократичным".

И у того, и у другого есть свои преимущества и недостатки. Излишняя независимость от аудитории может сделать выступающего нечувствительным к интересам слушателей. А стремление во всём следовать аудитории может привести к потере авторитета и эффекта от сказанного. Вы должны сами выбрать нужный тип общения в зависимости от своего темперамента, характера, индивидуальных качеств. Следует знать, к какой категории вы относитесь, дабы избежать крайностей. Вы можете определить это, ответив "да" или "нет" на следующие вопросы.

1. Нуждаетесь ли вы в тщательной подготовке к любому выступлению в зависимости от характера аудитории, даже если вы не раз выступали на эту

тему?

2. Чувствуете ли себя после выступления "выжатым", ощущаете ли резкое падение работоспособности?

3. Волнуетесь ли перед выходом на кафедру или трибуну настолько, что должны "преодолеть" себя?

4. Всегда ли одинаково начинаете выступление?

5. Приходите ли задолго до начала выступления?

6. Нужны ли вам три - пять минут, чтобы установить первоначальный контакт с аудиторией и заставить внимательно вас слушать?

7. Стремитесь ли вы говорить строго по намеченному плану?

8. Любите ли во время выступления двигаться?

9. Отвечаете ли на записки с вопросами по ходу их поступления, не группируя их?

10. Успеваете ли во время выступления пошутить?

Положительные ответы на вопросы 1, 4, 5, 6, 7, 9 и отрицательные на остальные 2, 3, 8, 10 свидетельствуют о том, что вы относитесь к авторитарному типу. И наоборот - к демократичному. Если вы ответили "нет" на вопросы 2, 3 и 5, значит, у вас сильный тип нервной системы. "Нет" при ответах на вопросы 1, 4, 6 и 10 говорит о подвижности ваших эмоций.

Если выяснилось, что вы относитесь к первому типу, не пытайтесь копировать манеру второго - ничего не получится! Вы должны предварительно проработать свою тему так, чтобы предвидеть всё, что относится к композиции, содержанию и языку и составить подробный предварительный конспект, даже если не собираетесь говорить "по бумажке". Совет демократичному типу: постарайтесь быть в форме, прежде чем выйти на трибуну, максимально контролировать своё поведение, мимику, жестикуляцию, чтобы выработать специфичную манеру общения с аудиторией.

УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ КОНТРОЛИРОВАТЬ СЕБЯ? (КОММУНИКАТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ)

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

1. Мне кажется трудным подражать другим людям.

2. Я бы, пожалуй, мог при случае свалить дурака, чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих.

3. Из меня мог бы выйти неплохой актер.

4. Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле.

5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания.

6. В различных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному.

7. Я могу отстаивать только то, в чём искренно убеждён.

8. Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают увидеть.

9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу.

10. Я всегда такой, каким я кажусь.

Начислите себе по одному баллу за ответ «нет» на 1, 5 и 7 вопросы и за ответ «да» на все остальные: 2, 3, 4, 6, 8, 9, 10. Подсчитайте сумму баллов.

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

4 - 6 баллов - у вас средний коммуникативный контроль. Вы искренни, не сдержанны в своих эмоциональных проявлениях. Вам следует больше считаться в своём поведении с окружающими людьми.

7 - 10 баллов - у вас высокий коммуникативный контроль. Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменение ситуации и даже в состоянии предвидеть впечатление, которое вы производите на окружающих.

УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ?

Предлагается ответить «да» или «нет» на следующие вопросы:

1. Удивляют ли вас реакции людей, с которыми вы видите впервые?

2. Есть ли у вас привычка заканчивать фразу за других, так как вы считаете, будто знаете, что они скажут?

3. Часто ли вы жалуетесь, что вам не предоставляют подходящих средств, чтобы довести до конца свою работу?

4. Возражаете ли вы (или хотя бы имеете такое намерение), когда критикуют мнение, которое вы разделяете, или коллектив, к которому вы принадлежите?

5. Способны ли вы представить себе, что будете делать в следующие шесть месяцев?

6. На совещании, где вы не знаете всех участников, избегаете ли намеренно необходимости раскрывать свою точку зрения?

7. Считаете ли вы, что во всех переговорах всегда бывает победитель и побеждённый?

8. Поговаривают ли о вас, что вы упрямый и твердолобый?

9. Считаете ли вы, что на переговорах, где надо добиться определённого результата (например, 5% дохода), следует начинать с запроса в 10%?

10. Трудно ли удаётся вам скрывать плохое настроение, когда играете с друзьями (например, в шахматы) и проигрываете?

11. Считаете ли вы необходимым отвечать пункт за пунктом кому-то, кто высказывает на совещании мнение, противоположное вашему?

12. Неприятно ли вам часто сменять один вид занятий другим?

13. Занимаете ли вы такой пост и получаете ли такую зарплату, каких рассчитывали добиться ещё годы назад?

14. Считаете ли вы дозволенным использовать слабости других, чтобы достичь своих целей?

15. Уверены ли вы, что легко найдёте аргументы, чтобы убедить других в вашем праве настаивать на своём?

16. Готовитесь ли тщательно к встречам и совещаниям, которые вам предстоят?

Запишите по одному очку за каждый ответ, который совпадает со следующими: «+» - 5, 8, 10–13; «-» - 1-4, 6, 7, 9, 14–16. Просуммируйте их.

0 - 5 очков. Вы не рождены для переговоров. Лучше всего для вас было бы выполнять работу, при которой другой человек принимает решения и справляется с проблемами.

6 - 11 очков. Умеете вести переговоры хорошо. Но для вас существует опасность проявить властные черты характера в неподходящий момент.

12 - 16 очков. Вы ловки в переговорах. Но будьте осторожны: люди, которые вас окружают, могут подумать, что за этой ловкостью скрывается нечто нечестное, что вы пользуетесь недозволенными средствами.

ЕСЛИ ВАМ НАСТУПИЛИ НА НОГУ?

Тест поможет узнать, какой инструментарий общения вам наиболее присущ. Выбирайте по одному ответу на каждый вопрос.

1. В общественном транспорте начался спор на повышенных тонах. Ваша реакция: а) не принимаю участия; б) кратко высказываюсь в защиту стороны, которую считаю правой; в) активно вмешиваюсь, чем "вызываю огонь на себя".

2. Выступаете ли на собраниях с критикой руководства: а) нет; б) только если имею для этого веские основания; в) критикую по любому поводу не только начальство, но и тех, кто его защищает.

3. Часто ли спорите с друзьями: а) только если это люди необидчивые; б) лишь по принципиальным вопросам; в) споры — моя стихия.

4. Дома на обед подано недосоленное блюдо. Ваша реакция: а) не буду поднимать бучу из-за пустяков; б) молча возьму солонку; в) не удержусь от едких замечаний и, быть может, демонстративно откажусь от еды.

5. Если на улице, в транспорте вам наступили на ногу: а) с возмущением посмотрю на обидчика; б) сухо сделаю замечание; в) выскажусь, не стесняясь в выражениях!

6. Если кто-то из близких купил вещь, которая вам не понравилась: а) промолчу; б) ограничусь коротким тактичным комментарием; в) устраю скандал.

7. Не повезло в лотерее. Как вы к этому отнесетесь: а) постараюсь казаться равнодушным, но в душе дам себе слово никогда больше не

участвовать в ней; б) не скрою досаду, но отнесусь к происшедшему с юмором, пообещав взять реванш; в) проигрыш надолго испортит настроение.

Теперь подсчитайте набранные баллы, исходя из того, что каждый ответ "а" — 4 балла, "б" — 2 балла, "в" — 0 баллов.

18 - 28 баллов. Вы тактичны и миролюбивы, ловко уходите от споров и конфликтов, избегаете критических ситуаций на работе и дома. Изречение: "Платон мне друг, но истина дороже!" никогда не было вашим девизом. Может быть, поэтому вас иногда называют приспособленцем. Наберитесь смелости, если обстоятельства требуют, высказываться принципиально, невзирая на лица.

8 - 16 баллов. Вы слывёте человеком конфликтным. Но на самом деле конфликтуете лишь, если нет иного выхода и другие средства исчерпаны. Вы твёрдо отстаиваете своё мнение, не думая о том, как это отразится на вашем служебном положении или приятельских отношениях. При этом не выходите за рамки корректности, не унижаетесь до оскорблений. Все это вызывает к вам уважение.

Менее 8 баллов. Споры и конфликты — это воздух, без которого вы не можете жить. Любите критиковать других, но, если слышите замечания в свой адрес, можете "съесть живём". Ваша критика — ради критики, а не для пользы дела. Очень трудно приходится тем, кто рядом с вами — на работе и дома. Ваша несдержанность и грубость отталкивают людей. Не поэтому ли у вас нет настоящих друзей? Словом, постарайтесь перебороть свой вздорный характер.

КТО ЖЕ Я ЕСТЬ НА САМОМ ДЕЛЕ?

Выберите по одному ответу на каждый вопрос.

1. Вы считаете, что мимика и жесты — это: а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент; б) дополнение к речи; в) предательское проявление нашего подсознания.

2. Считаете ли вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин: а) да; б) нет; в) не знаю.

3. Как вы здороваетесь с очень хорошими друзьями: а) радостно кричите: "Привет!"; б) сердечным рукопожатием; в) слегка обнимаете друг друга; г) приветствуете их сдержанным движением руки; д) целуете друг друга в щеку.

4. Какая мимика и какие жесты, по вашему мнению, означают во всём мире одно и то же (дайте три ответа): а) качают головой; б) кивают головой; в) морщат нос; г) морщат лоб; д) подмигивают; е) улыбаются.

5. Какая часть тела "выразительнее" всего: а) ступни; б) ноги; в) руки; г) кисти рук; д) плечи.

6. Какая часть вашего собственного лица наиболее выразительна, по вашему мнению (дайте два ответа): а) лоб; б) брови; в) глаза; г) нос; д) губы;

е) углы рта.

7. Когда вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно ваше отражение, на что в себе вы обращаете внимание в первую очередь: а) на то, как на вас сидит одежда; б) на причёску; в) на походку; г) на осанку; д) ни на что.

8. Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в вашем представлении это означает, что: а) ему есть, что скрывать; б) у него некрасивые зубы; в) он чего-то стыдится.

9. На что вы прежде всего обращаете внимание у вашего собеседника: а) на глаза; б) на рот; в) на руки; г) на позу.

10. Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, это для вас признак: а) нечестности; б) неуверенности в себе; в) собранности.

11. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника: а) да; б) нет; в) не знаю.

12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что: а) первый шаг всегда делают именно мужчины; б) женщина неосознанно даёт понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили; в) он достаточно мужествен, чтобы рискнуть получить от ворот поворот.

13. У вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем "сигналам", которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему вы больше поверите: а) словам; б) "сигналам"; в) он вообще вызовет у вас подозрение.

14. Поп-звезды вроде Мадонны или Принца направляют публике "сигналы", имеющие однозначно эротический характер. Что, по-вашему, за этим кроется: а) просто шутовство; б) они "заводят" публику; в) это выражение их собственного настроения.

15. Вы смотрите в одиночестве страшную детективную киноленту. Что с вами происходит: а) смотрите совершенно спокойно; б) реагируете на происходящее каждой клеточкой своего существования; в) закрываете глаза при особо страшных сценах.

16. Можно ли контролировать свою мимику: а) да; б) нет; в) только отдельные её элементы.

17. При интенсивном флирте вы "изъясняетесь" преимущественно: а) глазами; б) руками; в) словами.

18. Считаете ли вы, что большинство ваших жестов а) "подсмотрены" у кого-то и заучены; б) передаются из поколения в поколение; в) заложены от природы.

19. Если у человека борода, для вас это признак: а) мужественности; б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица; в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы бриться.

20. Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим: а) да; б) нет; в) только у

пожилых людей. Подсчитайте количество баллов:

Вопросы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
а	2	1	4	0	1	2	1	3	3	3	0	1	0	4	4	0	3	2	3	4
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 баллов. Bravo! У вас отличная интуиция, вы обладаете способностью понимать других людей, у вас есть наблюдательность и чуткость. Но вы слишком сильно полагаетесь в своих суждениях на эти качества, слова имеют для вас второстепенное значение. Если вам улыбнулись, вы уж готовы поверить, что вам объясняются в любви. Ваши "приговоры" слишком поспешны, и в этом кроется для вас опасность, можно попасть пальцем в небо! Делайте на это поправку, и у вас есть все шансы научиться прекрасно разбираться в людях. А это ведь важно и на работе, и в личной жизни.

55 - 34 балла. Вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но вы ещё не совсем умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например, для того, чтобы правильно строить свои взаимоотношения с окружающими. Вы склонны скорее буквально воспринимать сказанные вам слова и руководствоваться ими. Например, кто-то скажет вам: "Мне с вами совсем не скучно", сделав при этом кислую мину. Но вы поверите словам, а не выражению лица, хотя оно весьма красноречиво. Развивайте интуицию, больше полагайтесь на ощущения!

33 - 11 баллов. Увы, язык мимики и жестов для вас — китайская грамота. Вам необыкновенно трудно правильно оценивать людей. И дело не в том, что вы на это не способны, просто вы не придаёте этому значения, и напрасно! Постарайтесь намеренно фиксировать внимание на мелких жестах окружающих вас людей, тренируйте наблюдательность. Помните пословицу: тело — это перчатка для души. Немного понимать душу другого — верное средство самому не попасть в капкан одиночества.

2.4 СПОСОБНОСТИ К УСПЕХУ.

ПРЕЖДЕ ЧЕМ СТАТЬ МЕНЕДЖЕРОМ...

Предлагаемое психологическое испытание призвано выявить внутренние мотивы, движущие вашими действиями, и на основании этого дать ответ, способствуют они или препятствуют вашему успеху в жизни.

Вам следует выбрать один из трёх предложенных вариантов ответов.

1. Что в жизни лучше: а) быть капитаном торгового корабля; б) космонавтом; в) игроком.

2. Если вы видите человека в опасности: а) бросаетесь его спасать, даже рискуя жизнью; б) используете все возможности; в) бежите за помощью.

3. Какая из предложенных игр вам больше бы подошла: а) покер; б) бильярд; в) мозаика.

4. Если зазвонил телефон, вы думаете, что: а) звонят по работе; б) звонят друзья; в) случилось несчастье.

5. Если предстоит важное собрание: а) одеваетесь как обычно; б) тщательно выбираете одежду; в) думаете только о деле.

6. Когда пожилой человек рассказывает о прошлом: а) хотите узнать больше подробностей; б) скучаете; в) прерываете его.

7. Когда вы в компании: а) веселитесь; б) скучаете; в) думаете о своих неприятностях.

8. Если вам предстоит поездка: а) оповещаете об этом своих близких; б) ничего им не говорите; в) вскользь упоминаете, что поедете куда-то.

9. Если вы попали в затруднительное положение: а) обсуждаете это с коллегами и друзьями; б) делитесь в семье; в) ничего никому не говорите.

10. Если нужно купить картину, какую бы вы выбрали: а) абстрактную; б) импрессионистскую; в) реалистическую.

11. Замечаете, что с рабочего стола исчез предмет: а) ищете его; б) думаете, что его кто-то украл; в) сразу забываете и продолжаете работу.

12. Располагаете небольшим свободным временем в незнакомом городе: а) посещаете музей; б) рассматриваете карту города и решаете, куда пойти; в) возвращаетесь в гостиницу отдохнуть.

13. Затеяли спор: а) настаиваете на своём, пока собеседник не сдаётся; б) ищете компромиссное решение; в) уступаете упорству другого.

14. Перед старой семейной фотографией: а) испытываете сильное волнение; б) она кажется вам смешной; в) вам становится неприятно.

15. Перед совещанием замечаете, что забыли важные документы: а) быстро возвращаетесь, чтобы их взять; б) доверяете своей памяти и способности импровизировать; в) отказываетесь участвовать в разговоре.

16. Проснулись на заре: а) чувствуете себя бодрым; б) завидуете тому, кто спит; в) работаете без особых усилий.

17. Чем заполняете своё свободное время: а) спортом; б) встречей с друзьями; в) чтением.

18. В случае экономического кризиса в стране: а) поискали бы способ извлечь выгоду; б) обеспокоились бы социальными последствиями; в) отстранённо подождали бы развития событий.

19. Предпочитаете: а) оставаться наедине с собой; б) находиться в семье; в) среди других людей.

20. В снежную бурю только ваша машина остаётся на ходу: а) продолжите путь, не заботясь о других; б) заберёте столько человек, сколько уместится в машине; в) возьмёте только тех, кто принадлежит к

вашей социальной среде.

Оцените ответы согласно ключа и подсчитайте сумму баллов.

Вопрос	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 баллов: вы имеете все возможности достичь успеха в жизни. У вас налицо равновесие между инстинктом и разумом, между частной и общественной жизнью, размышлениями и действиями.

139 - 70 баллов: располагаете необходимыми качествами, чтобы утвердиться в обществе. Однако должны контролировать себя и не позволять тлеющим подсознательным конфликтам влиять на вашу деятельность.

69 - 60 баллов: вам нужно больше верить в себя и больше раскрываться перед другими. Так вы сможете полностью реализовать свои способности.

СПОСОБНЫ ЛИ ВЫ СТАТЬ РУКОВОДИТЕЛЕМ?

Следует выбрать один из предложенных вариантов.

1. Представьте себе, что с завтрашнего дня вам предстоит руководить большой группой сотрудников, которые несколько старше вас по возрасту. Чего больше всего вы опасались бы в этом случае: а) что можете оказаться менее осведомлённым в сути дела, чем они; б) что вас будут игнорировать и оспаривать принимаемые вами решения; в) что не удастся выполнить работу на том уровне, как вам бы хотелось.

2. Если вас в каком-либо деле постигает крупная неудача, то:

а) постараетесь утешиться, пренебрегая ею, считая случившееся несущественным ("подумаешь, бывает и хуже!") и направитесь рассеяться, например, на концерт; б) начнёте лихорадочно раздумывать: а нельзя ли взвалить вину на кого-нибудь другого или, в крайнем случае, на объективные обстоятельства; в) анализируете причины неудачи, оценивая, в чём был ваш собственный промах и как исправить дело; г) опустятся у вас руки от случившегося, испытаете отчаянье, впадёте в депрессию.

3. Какое из ниже перечисленных сочетаний качеств и черт наиболее подходит к вам: а) скромный, общительный, снисходительный, впечатлительный, добродушный, медлительный, послушный; б) приветливый, настойчивый, энергичный, находчивый, требовательный, решительный; в) работающий, уверенный в себе, сдержанный, старательный, исполнительный, логичный.

4. Считаете ли вы, что большинство людей: а) любят работать хорошо и старательно; б) добросовестно относятся к работе только тогда, когда их труд оплачивается должным образом; в) трактуют работу как необходимость, не более.

5. Руководитель должен быть ответственен за: а) поддержание хорошего настроения в коллективе (тогда и с работой не будет хлопот); б) отличное и своевременное выполнение заданий (тогда и подчиненные будут довольны).

6. Представьте себе, что вы являетесь руководителем какой-либо организации и должны в течение недели представить "наверх" план определённых работ. Как вы поступите: а) составите проект плана, доложите о нём начальству и попросите поправить, если что не так; б) заслушаете мнение подчинённых специалистов, после чего составите план, принимая только те из высказанных предложений, которые согласуются с вашей точкой зрения; в) поручите составить проект плана подчинённым и не станете вносить в него никаких существенных поправок, послав для согласования в вышестоящую инстанцию своего заместителя или другого компетентного работника; г) проект плана разработаете совместно со специалистами, после чего доложите о плане руководству, обосновывая и отстаивая его положения.

7. На ваш взгляд, наилучших результатов достигает тот руководитель, который: а) бдительно присматривает, чтобы все его подчинённые точно выполняли свои функции и задания; б) подключает подчинённых к решению общей задачи, руководствуясь принципом "доверяй и проверяй"; в) заботится о работе, но за суматохой дел не забывает и о тех, кто её выполняет.

8. Работая в каком-либо коллективе, считаете ли вы ответственность за свою собственную работу равнозначной вашей ответственности за итоги работы всего коллектива в целом: а) да; б) нет.

9. Ваш взгляд или поступок встречен критически другими. Как вы будете вести себя: а) не поддадитесь мгновенной защитной реакции, не поспешите с возражениями, а сумеете трезво взвесить все "за" и "против";

б) не спасуете, а постараетесь доказать преимущество своего воззрения; в) в силу вспыльчивого характера, не сумеете скрыть свою досаду и, возможно, обидитесь и разгневаетесь; г) промолчите, но взгляда своего не измените и поступать будете по-прежнему.

10. Что лучше решает воспитательную задачу и приносит наибольший успех: а) премирование; б) наказание.

11. Хотели бы вы: а) чтобы другие видели в вас хорошего друга; б) чтобы никто не усомнился в вашей честности и решимости оказать помощь в нужный момент; в) вызывать у окружающих восхищение вашими качествами и достижениями.

12. Любите ли вы принимать самостоятельные решения: а) да; б) нет.

13. Если Вы должны принять важное решение или дать заключение по тому или иному ответственному вопросу, то: а) стараетесь сделать это безотлагательно и, сделав, не возвращаетесь снова к этому делу; б) делаете это быстро, но потом долго мучаетесь сомнениями: "а не лучше было бы вот так или так..."; в) стараетесь не делать никаких шагов как можно дольше.

По таблице определите набранное число очков.

Вопрос	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	-

Больше 40 очков. У вас много задатков стать хорошим руководителем с современным стилем поведения. Вы верите в людей, в их знания и добрые качества. Требовательны к себе и своим коллегам. Не станете терпеть в коллективе бездельников и бракоделов, не будете стараться завоевать дешёвый авторитет. Для добросовестных сотрудников будете не только начальником, но и хорошим товарищем, который в трудных ситуациях делает всё возможное для оказания им помощи и поддержки словом и делом.

10 - 40 очков. Могли бы руководить определёнными объектами и работами, но нередко сталкивались бы с трудностями. Старались бы быть для своих подчиненных опекуном, но иногда могли бы выместить на них своё дурное настроение и гнев; оказывали бы им помощь и давали бы разного рода

советы, невзирая на то, ощущается ли в них необходимость.

Меньше 10 очков. Скажем откровенно, что у вас мало шансов добиться успеха в качестве руководителя. Разве только у вас хватит силы воли пересмотреть многие свои взгляды и отказаться от укоренившихся привычек. Прежде всего потребуется обрести веру в людей и в самого себя.

ОРГАНИЗОВАННЫЙ ЛИ ВЫ ЧЕЛОВЕК?

Следует выбрать только один вариант ответа.

1. Имеются ли у вас главные, основные цели в жизни, к достижению которых вы стремитесь: а) у меня есть такие цели; б) разве нужно иметь какие-то цели, ведь жизнь так изменчива...; в) у меня есть главные цели, и я подчиняю свою жизнь их достижению; г) цели у меня есть, но моя деятельность мало способствует их достижению.

2. Составляете ли вы план работы, дел на неделю, используя для этого еженедельник, спецблокнот и т. д.: а) да; б) нет; в) не могу сказать ни "да", ни "нет", так как намечаю главные дела в голове, а план на текущий день - в голове или на листике бумага; г) пробовал составлять план, используя для этого еженедельник, но потом понял, что это ничего не даёт; д) составлять планы - это лишь игра взрослых людей в организованность.

3. Отчитываете ли вы себя за невыполнение намеченного на неделю, на день: а) отчитываю в тех случаях, когда вижу свою вину, лень или неповоротливость; б) отчитываю, несмотря ни на какие субъективные или объективные причины; в) сейчас и так все ругают друг друга, зачем же ещё отчитывать самого себя; г) придерживаюсь такого принципа: что удалось сделать сегодня - хорошо, а что не удалось - выполню, может быть, в другой раз.

4. Как вы ведёте свою записную книжку с номерами телефонов деловых людей, знакомых, родственников, приятелей и т. д.: а) я хозяин своей записной книжки. Как хочу, так и веду записи телефонов, фамилий, имён. Если понадобится чей-то номер телефона, то обязательно найду его; б) часто меняю записные книжки с записями телефонов, так как нещадно их "эксплуатирую". При переписке телефонов стараюсь всё сделать "по науке", однако при дальнейшем пользовании вновь сбиваюсь на произвольную запись; в) записи телефонов, фамилий, имён веду "почерком настроения". Считаю, что был бы записан номер телефона, фамилия, имя, отчество, а на какой странице записано, это не имеет особого значения; г) используя общепринятую систему: в соответствии с алфавитом записываю фамилию, имя, отчество, номер телефона, если нужно, то и дополнительные сведения (адрес, место работы, должность).

5. Вас окружают различные вещи, которыми вы часто пользуетесь. Каковы ваши принципы расположения вещей: а) каждая вещь лежит там, где ей хочется; б) придерживаюсь принципа: каждой вещи - своё место;

в) периодически навожу порядок в расположении вещей, предметов. Затем кладу их туда, куда придётся, чтобы не загружать голову "расположением". Спустя какое-то время опять навожу порядок и т. д.; г) считаю, что данный вопрос не имеет никакого отношения к самоорганизации.

6. Можете ли вы по истечении дня вспомнить, где, сколько и по каким причинам вам пришлось напрасно потерять время: а) могу сказать о потерянном времени; б) могу сказать только о месте, где было напрасно потеряно время; в) если бы потерянное время обращалось в деньги, тогда бы я считал его; г) всегда хорошо представляю, где, сколько и почему было напрасно потеряно время; д) не только хорошо представляю, где, сколько и почему было потеряно время, но и изыскиваю приёмы сокращения потерь в тех же местах или ситуациях.

7. Каковы ваши действия, когда на совещании, на собрании начинается переливание из пустого в порожнее: а) предлагаю обратить внимание на существо вопроса; б) любое совещание или собрание представляет собой сочетание как "полного", так и "пустого". В чередовании их проходит совещание или собрание. И ничего тут не поделаешь; в) погружаюсь в "небытие"; г) начинаю заниматься теми делами, которые взял с собой в расчете "на переливание".

8. Предположим, вам предстоит выступить с докладом. Будете ли вы уделять внимание не только содержанию доклада, но и его продолжительности: а) буду уделять самое серьёзное внимание содержанию доклада. Думаю, что продолжительность нужно определять лишь приблизительно. Если доклад будет интересным, то всегда дадут время, чтобы закончить его; б) уделяю в равной степени внимание содержанию и продолжительности доклада, а также его вариантам в зависимости от времени.

9. Стараетесь ли вы использовать буквально каждую минуту для выполнения задуманного: а) стараюсь, но у меня не всегда получается в силу личных причин (упадок сил, настроения и др.); б) не стремлюсь к этому, так как считаю, что не нужно быть мелочным в отношении времени; в) зачем стремиться, если время всё равно не обгонишь; г) стараюсь и пытаюсь, несмотря ни на что.

10. Какую систему фиксации поручений, заданий и просьб вы используете: а) записываю в своём еженедельнике, что выполнить и к какому сроку; б) фиксирую наиболее важные поручения, просьбы, задания в своём еженедельнике. "Мелочь" пытаюсь запомнить. Если забываю о "мелочи", то не считаю это недостатком; в) стараюсь запоминать поручения, задания и просьбы, так как это тренирует память. Однако должен признаться, что память часто подводит меня; а) придерживаюсь принципа "обратной памяти": пусть помнит о поручениях и заданиях тот, кто их делает. Если поручение нужное, то о нём не забудут и вызовут для срочного исполнения.

11. Какая у вас точность при деловых встречах, при приходе на собрания, совещания, заседания: а) прихожу раньше на 5 - 7 минут; б) прихожу вовремя к началу собрания, совещания или заседания; в) как правило, опаздываю; г) всегда опаздываю, хотя пытаюсь прийти раньше или вовремя; д) если бы было издано научно-популярное пособие "Как не опаздывать", то я, вероятно, научился бы не опаздывать.

12. Какое значение вы придаёте своевременности выполнения заданий, поручений, просьб: а) считаю, что своевременность выполнения - это один из важных показателей моего умения работать, это своего рода триумф организованности. Однако мне кое-что всегда не удаётся выполнить вовремя; б) своевременность выполнения - это зверь, который может укусить именно в ту минуту, когда задание выполнено. Лучше немного затянуть выполнение задания; в) предпочитаю поменьше рассуждать о своевременности, а выполнять задания и поручения в срок; г) своевременно выполнить задание или поручение - это верный шанс получить новое. Исполнительность всегда своеобразно наказывается.

13. Предположим, вы пообещали что-то сделать или в чём-то помочь другому человеку. Но обстоятельства изменились таким образом, что выполнить обещанное довольно затруднительно. Как вы будете себя вести: а) сообщу человеку об изменении обстоятельств и о невозможности выполнить обещанное; б) постараюсь сказать человеку, что обстоятельства изменились и выполнение обещания затруднительно. Одновременно скажу, что не нужно терять надежду на обещанное; в) буду стараться выполнить обещанное. Если выполню - хорошо, не выполню - тоже не беда, так как я довольно редко не сдерживаю своих обещаний; г) ничего не буду сообщать человеку. Выполни обещанное во что бы то ни стало.

Ключ к ответам на вопросы:

Номер вопроса	Варианты ответов и оценки ответов в баллах				
	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	-

Подсчитайте сумму баллов.

72 - 78 баллов. Вы организованный человек. Единственное, что можно

вам посоветовать: не останавливайтесь на достигнутом уровне, развивайте и дальше самоорганизацию. Пусть Вам не кажется, что вы достигли предела. Организация в отличие от природы даёт наибольший эффект тому, кто считает её ресурсы неисчерпаемыми.

63 - 71 баллов. Вы считаете организацию неотъемлемой частью работы. Это даёт вам несомненное преимущество перед теми людьми, которые призывают организацию "под ружьё" в случае крайней необходимости. Но вам следует внимательнее присмотреться к самоорганизации, улучшить её.

Меньше 63 баллов. Ваш образ жизни, окружение научили вас быть кое в чём организованным. Организованность то проявляется в ваших действиях, то исчезает. Это признак отсутствия чёткой системы самоорганизации. Существуют объективные организационные законы и принципы. Постарайтесь проанализировать свои действия, расходы времени, технику работы. Вы увидите то, о чём и не подозреваете в настоящее время. Чтобы стать организованным человеком, нужно преодолеть себя, иметь волю и упорство.

ЛИДЕР

Выберите один из вариантов ответов.

1. Часто ли вы бываете в центре внимания окружающих: а) да; б) нет.
2. Считаете ли вы, что многие из окружающих вас людей занимают более высокое положение по службе, чем вы: а) да; б) нет.
3. Находясь на собрании людей, равных вам по служебному положению, испытываете ли вы желание не высказывать своего мнения, даже когда это необходимо: а) да; б) нет.
4. Когда вы были ребёнком, нравилось ли вам руководить играми ваших маленьких друзей: а) да; б) нет.
5. Испытываете ли вы большое удовольствие, когда вам удаётся убедить кого-либо, кто вам до этого возражал: а) да; б) нет.
6. Случается ли, что вас называют нерешительным человеком: а) да; б) нет.
7. Согласны ли вы с утверждением: «Всё самое полезное в мире есть творение небольшого числа выдающихся личностей»: а) да; б) нет.
8. Испытываете ли вы настоятельную необходимость в советчике, который бы мог направить вашу профессиональную активность: а) да; б) нет.
9. Теряли ли вы иногда хладнокровие в беседе с людьми: а) да; б) нет.
10. Доставляет ли вам удовольствие, когда вы видите, что окружающие побаиваются вас: а) да; б) нет.
11. Во всех обстоятельствах (рабочее собрание, дружеская компания) стараетесь ли вы занять своё место за столом, расположенное таким образом, чтобы оно позволяло вам легче всего контролировать ситуацию и привлекать к себе некоторое внимание: а) да; б) нет.

12. Считаете ли обычно, что ваша внешность производит внушительное впечатление: а) да; б) нет.

13. Считаете ли вы себя мечтателем: а) да; б) нет.

14. Легко ли вы теряетесь, если люди, которые вас окружают, не согласны с вашим мнением: а) да; б) нет.

15. Случалось ли вам по личной инициативе заниматься организацией рабочих (спортивных, развлекательных и т. п.) групп: а) да; б) нет.

16. Если мероприятие, которым вы занимаетесь, не даёт намечавшихся результатов: а) вы рады, если ответственность возложат на кого-то другого; б) умеете взять на себя всю ответственность за решение, которое было принято.

17. Какое из этих двух мнений приближается к вашему собственному: а) настоящий руководитель должен сам делать дело, даже в мелочах; б) настоящий руководитель должен уметь управлять.

18. С кем вы предпочитаете работать: а) с людьми покорными; б) с людьми строптивыми.

19. Стараетесь ли вы избегать горячих дискуссий: а) да; б) нет.

20. Когда вы были ребёнком, часто ли вы сталкивались с властностью вашего отца: а) да; б) нет.

21. Умеете ли вы в профессиональной дискуссии повернуть на свою сторону тех, кто раньше с вами был не согласен: а) да; б) нет.

22. Представьте такую сцену: во время прогулки с друзьями в лесу вы потеряли дорогу. Приближается вечер. Нужно принять решение: а) вы считаете, что вопрос должен решить человек, наиболее компетентный в группе; б) вы просто полагаетесь на решение других.

23. Есть выражение: «Лучше быть первым в деревне, чем вторым в городе». Если бы вы делали выбор, то что бы вы предпочли: а) быть первым в деревне; б) быть вторым в городе.

24. Считаете ли, что вы человек, сильно влияющий на других людей: а) да; б) нет.

25. Может ли неудачный прошлый опыт заставить вас никогда больше не проявлять значительной личной инициативы: а) да; б) нет.

26. С вашей точки зрения, истинный лидер группы тот, кто: а) самый компетентный; б) у кого самый сильный характер.

27. Всегда ли вы стараетесь понимать (оценивать) людей: а) да; б) нет.

28. Умеете ли вы уважать дисциплину вокруг вас: а) да; б) нет.

29. Какой из двух типов руководителей кажется вам более значительным (предпочтительным): а) тот, который всё решает сам; б) тот, который постоянно советуется.

30. Какой из двух типов руководства, по вашему мнению, является наиболее благоприятным для хорошей работы предприятия: а) коллегиальный тип; б) авторитарный тип.

31. Часто ли у вас бывает впечатление, что другие вами злоупотребляют: а) да; б) нет.

32. Какой из двух следующих портретов больше приближается к вашему образу: а) громкий голос, экспрессивные жесты, за словом в карман не полезет; б) негромкий голос, неторопливые ответы, сдержанные жесты, задумчивый взгляд.

33. На рабочем совещании вы один имеете мнение, противоположное мнению других, но вы уверены в своей правоте. Как вы поведёте себя: а) будете молчать; б) будете отстаивать свою точку зрения.

34. Называют ли вас человеком, который подчиняет и свои, и чужие интересы только интересам дела: а) да; б) нет.

35. Если на вас возложена очень большая ответственность за какое-то дело, то испытываете ли вы при этом чувство тревоги: а) да; б) нет.

36. Что вы предпочли бы в своей профессиональной деятельности: а) работать под руководством хорошего руководителя; б) работать независимо.

37. Как вы относитесь к такому утверждению: «Чтобы семейная жизнь была удачной, нужно, чтобы важные решения принимались одним из супругов: а) это верно; б) это неверно.

38. Случалось ли вам покупать что-то, в чём вы не испытывали необходимости, под влиянием мнения других лиц: а) да; б) нет.

39. Считаете ли вы, что ваши организаторские способности выше средних: а) да; б) нет.

40. Как вы обычно ведёте себя, встретившись с трудностями: а) трудности обескураживают; б) трудности заставляют действовать активнее.

41. Часто ли вы делаете резкие упреки сотрудникам, когда они их заслуживают: а) да; б) нет.

42. Считаете ли вы, что ваша нервная система успешно выдерживает напряженность жизни: а) да; б) нет.

43. Если вам предстоит произвести реорганизацию, то как вы поступаете: а) ввожу изменения немедленно; б) предлагаю медленные, эволюционные изменения.

44. Если это необходимо, сумеете ли вы прервать слишком болтливую беседу собеседника: а) да; б) нет.

45. Согласны ли вы с такой мыслью: «Чтобы быть счастливым, надо жить незаметно»: а) да; б) нет.

46. Считаете ли вы, что каждый из людей, благодаря своим человеческим способностям, должен сделать что-то выдающееся: а) да; б) нет.

47. Кем (из предложенных профессий) вам в молодости хотелось стать: а) известным художником, композитором, поэтом и Т. П.; б) руководителем коллектива.

48. Какую музыку вам приятней слушать: а) торжественную, могучую;

б) тихую, лирическую.

49. Испытываете ли вы некоторое волнение при встрече с важными личностями: а) да; б) нет.

50. Часто ли вы встречаете человека с более сильной волей, чем у вас: а) да; б) нет.

При ответе, совпадающем с ключом, вы начисляете себе 1 балл. Ключ правильных ответов: 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.

Подсчитайте количество набранных баллов и определите степень выраженности лидерства:

до 25 баллов - лидерство выражено слабо;

26-35 баллов - средняя выраженность лидерства;

36-40 баллов - лидерство выражено в сильной степени;

свыше 40 баллов - склонность к диктату.

ВАШИ ПУТИ СВЕРШЕНИЯ КАРЬЕРЫ

1. Каким способом легче всего делать деньги: а) много работать, быть хорошо информированным, рисковать и вкладывать имеющиеся деньги в дело; б) надеяться на "дядюшкино" наследство, искать счастья в лотерее; в) постепенно делать карьеру, пройдя все ступеньки вплоть до руководящей, или же заняться политикой.

2. Какой размер прибыли может, по вашему мнению, побудить богатейших людей мира заключить сделку: а) от полумиллиона до миллиона; б) до десяти миллионов; в) десятки миллионов и выше.

3. С каким высказыванием вы согласны: а) чем больше денег, тем больше удовольствия; б) деньги означают власть; в) деньги вызывают много зависти.

4. Вам известна игра "по письму", когда вы кладёте в конверт небольшую сумму, ищете жертву, которая тоже платит, и в конечном итоге ваше капиталовложение возвращается к вам в многократном размере. Какую роль при этом вы готовы сыграть: а) не участвовать; б) участвовать и зарабатывать при этом; в) быть инициатором игры.

5. Придаёте ли вы значение тому, чтобы о вас упомянули в разделе "Светская жизнь" в различных газетах: а) я был бы очень этому рад; б) нет; в) обо мне и так много пишут.

6. Каким способом можно выиграть на скачках: а) рисковать высокими ставками; б) экономить деньги, ограничиваясь лишь присутствием на скачках; в) купить лошадь — победительницу.

7. Кто, по вашему мнению, имеет наибольший шанс быстро и надёжно стать богатым: а) режиссер, актер, писатель, художник, спортсмен-рекордсмен; б) адвокат, врач, маклер, политик; в) глава фирмы, издатель.

8. Как вы относитесь к бизнесу между приятелями: а) я готов ссужать своих приятелей деньгами. Как-нибудь и они дадут мне займы; б) деньги и дружба несовместимы; в) я готов брать займы у друзей, но не давать.

9. Будьте откровенны. Если вам удалось стать миллионером, наслаждались бы вы этим ощущением: а) разумеется, я бы наслаждался этим; б) я бы продемонстрировал своё наслаждение всем тем, кто мне не доверял или смотрел на меня свысока; в) нет.

10. Куда вложили бы вы свои миллионы: а) в недвижимость, имущество, собрание предметов искусства; б) в акции и другие ценные бумаги; в) я сделаю так, как решит моя жена (муж).

11. Если у вас есть несколько миллионов, будете ли вы стремиться заработать дополнительно: а) не обязательно мелкую сумму, но от крупной не откажусь; б) конечно; в) нет, поскольку мне хватает.

Теперь посмотрите, сколько очков стоит каждый ваш ответ:

Вопросы	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

Подсчитайте сумму баллов.

0 - 18 баллов. Лучший способ разбогатеть для вас - удачно жениться или стать наследником, или, наконец, сыграть в лотерею.

21 - 42 балла. Богатство связано для вас с трудом. Избегайте финансовых спекуляций. Делайте карьеру и займёте место шефа. Даже если это не принесёт вам желаемых миллионов, ваша жизнь всё равно будет обеспечена.

45 - 66 баллов. У вас самые лучшие шансы стать когда-нибудь миллионером. У вас коммерческий склад ума, вы разделяете деньги и дружбу. Вы не намерены хвастаться своим роскошным образом жизни, а склонны терпеливо умножать своё богатство.

ХОРОШАЯ ПАМЯТЬ

Тест позволяет оценить память в различных житейских ситуациях. Он включает три ситуации, в которых требуется кратковременное и долговременное запоминание. Тест рекомендуется применять в качестве упражнений для тренировки памяти.

1. Состояние механической памяти можно определить запоминая отдельные слова. Запишите одно очко, если без ошибок запомните 5 слов, и прибавьте по одному очку за каждое слово сверх 5 (т. е. 2 очка за 6 слов, 3 – за 7 слов и т. д.).

2. Вторая ситуация связана с повседневностью. Представьте себе, что вам надо сделать покупки. В предварительно составленном списке есть следующее: в булочной купить: хлеб, пирожное, печенье, муку...; в бакалейном отделе: сахар, вермишель, растительное масло, спички...; в

мясном: котлеты, цыплёнка, сосиски, колбасу... В списке должно быть не менее 12 предметов. Прочтите составленный вами список 5 раз, отложите в сторону, постарайтесь написать снова по памяти, а затем сверьте со старым списком. Запишите себе 10 очков за безошибочный перечень предметов и вычтите из 10 по 1 очку за каждую ошибку или нарушение очередности перечисления продуктов.

3. Постарайтесь быстро, не задумываясь ответить на вопросы:

1. Кто был более прожорлив Гаргантюа или Пантагрюэль?

2. Легко ли вы распознаёте голос друга по первым произнесенным им по телефону словам?

3. Какова была политическая принадлежность Альдо Моро?

4. Сколько горбов у верблюда?

5. Каково значение числа «пи» (с точностью до четырёх десятичных знаков)?

6. Как зовут второго советского космонавта?

7. Могли бы вы прочитать басню или стихотворение, которое учили ещё в школе?

8. Назовите имя и отчество Достоевского?

9. В каком году был убит президент США Кеннеди?

10. Способны ли вы вспомнить остроты, услышанные неделю назад?

Запишите по 1 очку: за каждый верный ответ на вопросы 1, 3, 4, 5, 6, 8, 9 (ответы на них приведены в конце теста) и за каждый ответ «да» на вопросы 2, 7, 10. Подсчитайте сумму баллов.

Больше 20 очков. У вас очень хорошая память. Но не слишком ли вы её эксплуатируете, обременяя её и слишком мелкими, незначительными деталями, подробностями, о которых лучше было бы забыть?

15-20 очков. У вас хорошая память. То, что вы кое-что забываете, не беда. Свою память вы легко можете развить, приложив небольшие усилия.

Менее 15 очков. Пожалуй с вашей памятью вам стоит пользоваться карманной записной книжкой или завязывать узелки «на память».

Ответы на вопросы: 1. Гаргантюа и Пантагрюэль. 3. Христианский демократ. 4. Есть и одногорбые и двугорбые верблюды. 5. 3,1416. 6. Герман Титов. 8. Фёдор Михайлович Достоевский. 9. 1963 г.

2.5 ВОСПИТАНИЕ ЧУВСТВА ЮМОРА

Ниже предлагаются начальные части анекдотов. Необходимо продолжить их.

1. В суде: «Обвиняемый, вы утверждаете, что кидали в пострадавшего только помидоры?» - «Да, господин судья!» - «Так чем же объяснить эти шишки на его голове?» - («Помидоры были... в стеклянной банке».)

2. - Что бы вы сделали, если бы на вашу жену напал тигр?

-(Я бы не стал вмешиваться... сам напал, пусть сам и

выпутывается.)

3. - Я бы охотно женился на девушке, имеющей трёх сестёр.

- Почему?

-(В таком случае на меня пришлась бы только четвёртая часть тётчи.)

4. Богатый шотландец говорит на смертном одре сыну: «Хочу тебе открыть секрет успеха в жизни. Чтобы преуспеть, важнее всего два качества: честность и рассудительность. Честность – чтобы всегда выполнять взятые на себя обязательства...» - «А рассудительность?» - «Рассудительность –(чтобы... никогда их не брать на себя.)»

5. Пьяный муж в поздний час возвращается домой. Он открыл дверь спальни и пробормотал: «Прошу, дорогая,..... (начинай кричать на меня,... а то в темноте я не могу найти кровать».)

6. Двое выходят с письменного экзамена. «Я не знал ответа и сдал чистый лист». – «Я тоже не знал и сдал чистый лист». – («Что ты наделал! – ужаснулся первый,-... ещё подумают, что ты списал».)

7. Двое пьяных едут в машине. «Когда мы переедем мост, сворачивай направо». – («Как?... разве не ты ведёшь машину?»)

8. Звонит телефон. Трубку берёт ребёнок. «Папа дома?» – спрашивает голос. – «Стыдно говорить, но его нет дома». – «А почему стыдно?» - («Потому что я не люблю обманывать».)

9. В кабинет врача женщина вводит молодого человека и, стесняясь, говорит: «Это мой зять. Я сильно ударила его сковородкой». Доктор осматривает больного, потом спрашивает: «Как же вы могли с такой силой ударить мужа вашей дочери?» - «Дело в том.... (тогда он ещё не был моим зятем».)

10. - Ты любишь своего мужа?

-(Конечно,.... я вообще люблю мужчин.)

11. «Дядя, вы не будете так добры и не дадите мне 10 гривен, чтобы я мог попасть к родителям?» - «На, мальчик! А где родители?» - («В кино».)

12. Начальник делает замечание своей молодой сотруднице: «Вы, мадемуазель, каждое утро опаздываете. Неужели у вас нет будильника?» - «Есть, но он звенит, ... когда я сплю».)

13. «Ну как мне не ссориться с женой, если она противоречит мне на каждом шагу!» - «В чём именно?» - «Когда я возвращаюсь домой и говорю ей: «Добрый вечер», - она каждый раз отвечает мне.... («Доброе утро!»)

14. «Мы с женой были счастливы на протяжении 20 лет!» - «А потом?» - «А потом (мы поженились».)

15. Студент хнычет: «Профессор, я не заслуживаю двойки». - «Знаю, (но, к сожалению,... более низких отметок у нас нет».)

16. «Вчера в театре я видел вашу супругу. Она так кашляла, что все не неё оглядывались. У неё грипп?» - («Нет у неё новое платье».)

17. Во время ссоры жена запальчиво кричит: «Уж лучше бы я вышла

замуж за чёрта, чем за тебя!» - «Это исключено, - немедленно парирует муж, - (браки между ближайшими родственниками запрещены.)

18. Молодая жена говорит мужу: «Дорогой, мне так трудно сразу отказаться от своих девичьих привычек». - «И не надо, дорогая, (продолжай... брать деньги у папаша, как будто ничего не случилось».)

19. Разговаривают два старых врача: «У меня был больной, который, по всем прогнозам, должен был умереть ещё 10 лет назад, а он всё жив». - «Да так, бывает. Это ещё раз доказывает, что (когда больной действительно хочет жить... медицина бессильна».)

20. Однажды за завтраком жена говорит мужу: «Джон, ты сегодня ночью говорил во сне». - («Надеюсь я не перебивал тебя?»)

21. - Папа, мне приснилось, что ты дал мне 5 гривен.

- (Оставь их себе, мой мальчик.)

22. - От моей болезни у вас вряд ли есть лекарство, - вздохнул больной.

- Не беспокойтесь, - ответил врач. - (У нас столько лекарств,... что для некоторых ещё не придумали болезни.)

23. «Мне всё в тебе нравится, - говорит молодой супруг своей жене, - внешность, обаяние, ум – во всём тебе нет равных. Скажи, а что ты больше всего во мне ценишь?» - («Твой вкус».)

24. В кафе заходит супружеская пара с ребёнком.

- Два коньяка, пожалуйста! Заказывает отец.

- А откуда ты знаешь, - интересуется дитя..... (что мама не будет пить.)

25. Судья строго посмотрел на блондинку, дававшую показания по делу о банкротстве фирмы, где она служила секретаршей, и спросил: «Вы знаете, что получите за дачу ложный показаний?» - («Да. ... Шеф что-то говорил... о двух тысячах долларов и норковой шубе».)

26. Пятилетний Петя крутится около впряжённой в допотопный экипаж лошади и нетерпеливо поглядывает на дверь бара, за которой скрылся владелец экипажа. Мальчику нужно сообщить ему нечто важное. Но вот наконец тот возвращается. Мальчик подходит поближе и говорит: «Дядя, ваша лошадь не сможет стронуться с места». - «Почему ты так думаешь, мальчик?» - («Из неё вытек весь бензин».)

27. Джона покусала собака. Спустя некоторое время у него обнаруживают бешенство. Джон бледнеет, хватает лист бумаги и начинает что-то быстро писать. Врач успокаивает его: «Не тревожьтесь. Мы вас вылечим. У вас нет никакой необходимости торопиться с завещанием». - («Но это не завещание», - ответил Джон. - «Это... список лиц, которых нужно покусать, прежде чем вы дадите мне лекарство».)

28. «Порция выплёнка стоит 30 гривен? Вы что сошли с ума?» - возмущается в ресторане клиент. - «Отчего, господин?» - спрашивает официант. - («Как вы смогли... зарезать такую ценную птицу».)

29. В запрещённом для стоянки месте останавливается старенький,

потрёпанный «Запорожец». Мгновенно рядом с машиной оказывается милиционер. «Это ваша машина?» - «Моя». - «Пятьдесят гривен». - «Прекрасно! - радостно восклицает владелец машин. -(Накиньте ещё 10 гривен и забирайте её себе».)

30. В театре: «Прошу вас, перестаньте разговаривать, я не могу понять ни одного слова». - («А почему вас интересует... о чём я говорю со своей женой».)

31. Жена вернулась из гостей и рассказывает мужу: «Вечер прошёл прекрасно. Петровы попросили меня спеть, и я согласилась. Спела им романс». - («Правильно сделала, - одобрил муж, - ... не выношу Петровых».)

32. «А ты из-за чего угодил в тюрьму?» - спрашивает один заключённый другого. - «Из-за курения». - «Как это так?» - («Закашлялся, а сторож проснулся».)

33. «В жизни я был влюблён один единственный раз, да и эта любовь закончилась несчастливо». - «Она вышла за другого?» - («Нет за меня».)

34. Полицейский встретил на улице пьяного и спросил его, куда он идёт. «Домой. Я возвращаюсь со встречи Нового года». - «Будет врать! Новый год был 9 месяцев назад. Теперь сентябрь». - («Знаю,... поэтому и спешу».)

35. «Мой муж моряк. Представляете, 11 месяцев в году он в море и лишь месяц на берегу!» - «О, мадам, представляю, как вы мучаетесь!» - («Ничего, помогает то, что...половину отпуска он проводит с родителями».)

36. «Официант! Принесите бокал амброзии!» - «Как вы сказали?» - «Разве вы не знаете, что такое амброзия? Это же напиток богов!» - («О, Боже! ... Извините я вас не узнал».)

37. Молодая жена жалуется своей подруге, что её муж пьёт. «Если ты знала, что он пьёт, - удивляется подруга, - зачем же ты за него выходила?» - «Я понятия не имела, что он пьёт..... (И вдруг вчера...он пришёл трезвым».)

38. Жена говорит мужу: «Ужин скоро будет готов. Потом я покупаю детей, уложу их спать, пришью пуговицы к твоей рубашке, и можно будет идти в кино». - «Хорошо, - отвечает муж, - (а когда ты ...сходишь за билетами?».)

39. Молодой человек пришёл к своей девушке: «Сегодня мы проведём прекрасный вечер, дорогая. Я взял три билета в театр». - «Зачем тебе понадобилось три билета?» - спросила она. - («Для...родителей и брата».)

40. Пожилая женщина говорит врачу:

- Поразительные успехи, достигнутые медициной. Когда я была молодой, нужно было раздеваться,..... (а сейчас... говорят: покажи язык.)

41. «Вот ваши снотворные таблетки, мадам, этого вам хватит на шесть недель». - «Но, доктор,..... (я не собираюсь так долго спать».)

42. Муж возвращается с охоты, звонит жене с вокзала: «Мэри, это я. Еду домой». - «Как охота, милый?» - «Всё нормально. Месяц не будем покупать

мяса». – «Ты убил лося?» - («Нет, ... я пропил зарплату».)

43. «Мама, почему у нашего папы так мало волос?» - «Потому что он много думает». – «А..... (почему... у тебя такие густые».)

44. «Ты разговариваешь во сне?» - «Нет, а ты?» - «Я разговариваю. Иначе мне никак нельзя». – «Почему?» - «Это..... (единственная возможность... поговорить».)

45. Молодой человек, подойдя к девушке, закрывает ей руками глаза и говорит: «Если не отгадаешь, кто я, в наказание поцелую. Назови три имени». – («Людовик XV? Виктор Гюго? Наполеон? Опять нет? ... Не могу отгадать».)

46. «Твой жених знает, сколько тебе лет?» - («Да,... частично».)

47. Две акушерки разговаривают в роддоме: «Кто это там так громко плачет? Не та ли тройня, что родилась сегодня?» - («Нет,... это их отец».)

48. В суде. «Скажите, когда начались ссоры между вами и вашим супругом?» - «12 августа 2000 г». – «Как вам удалось так хорошо запомнить дату?» - («Это ... день нашей свадьбы».)

49. «Скажи мне, дорогой, что сказал папа, когда он упал с лестницы?» – спросила мать своего сына. – «Ругательства пропустить?» – осведомился сын. – «Конечно, дорогой» - («Тогда... ничего».)

50. «Ну что ж, пульс нормальный», - говорит врач, опуская правую руку пациента. – «Доктор, возьмите мою левую руку..... (правая... протез».)

51. - Возмутительно! Ваша собака съела моего цыплёнка!

- (Спасибо что предупредили... на ужин она ничего не получит.)

52. Два джентльмена после охоты сидят у камина, вытянув ноги к огню, и молчат. Наконец один говорит: «Сэр, если не ошибаюсь, ваши носки начинают гореть». – «Носки? – пожимает плечами второй. – Вы вероятно хотите сказать – сапоги?» - («Нет, сэр... сапоги давно сгорели. Это носки».)

53. «Как тебе не стыдно уйти под самый Новый год в кафе и не вернуться! Я всю ночь не сомкнула глаз!» - («А ты думаешь, я сомкнул?»)

54. - У царя Соломона было 900 жён. Интересно, чем он их кормил?

- (Меня больше интересует... как он сам питался.)

55. В ресторане посетитель хочет расплатиться, но, получив счёт, приходит в ужас: «300 долларов за один ужин? Надеюсь, вы сделаете скидку своему коллеге?» - «Вы тоже официант?» - («Нет... грабитель».)

56. Молодой судья разбирает первое дело. Решил посоветоваться с опытным коллегой по телефону. «У меня тут самогонщик. Сколько, ты думаешь, я должен дать ему?» - («Не больше ... 5 гривен за литр».)

57. Полицейский остановил машину и указал на превышение скорости. – «Я вынужден вас оштрафовать», - заявил он. «Но я шёл со скоростью всего 60 км», - начал оправдываться водитель. – «Нет, у вас была скорость 90 км». – «Но я утверждаю, - заупрямился водитель, - что не превышал разрешённой

скорости». В этот момент дверцы машины открылись и жена водителя заметила: («Вы зря с ним спорите. ... Когда муж пьян, его не переспоришь».)

58. Официант объясняет клиенту:

- Что вы, сеньор, ваша тарелка не мокрая... (Это... ваша порция супа.)

59. - Мадам, вы, видимо, принимаете меня за дурака?

- (Нет!... Но я могу и ошибаться.)

60. Ревнивая жена ежедневно осматривает пиджак своего супруга и за каждый волосок, найденный ею, устраивает ему сцены ревности. Однажды она не обнаружила ни одного волоска и крикнула: («Вот до чего ты дошёл, Дон Жуан,... уже не брезгуешь и лысыми женщинами».)

61. На приёме у психиатра: «Доктор, у меня расстройство личности: я говорю одно, думаю другое, делаю третье». – («Не волнуйтесь. ... Это доказывает... что вы вполне нормальный руководящий работник».)

62. Объявление в газете: «Убеждённый холостяк познакомится со сварливой, неопрятной и малокультурной женщиной для..... (укрепления своих убеждений».)

63. Загадка: Самое полезное насекомое, спинка чёрненькая, брюшко беленькое, лапки в навозе. Ответ: (Дачник.)

64. «Так Иванова вышла замуж?» - «На 2/3». – «Это как?» - («На свадебную церемонию явились она и священник... Жених же не появился».)

65. «Какое самое тяжёлое наказание за многожёнство?» - («Тёщи».)

66. Маленький Ваня ходит вокруг матери, рассматривая её со всех сторон. Наконец это ей надоело, и она раздражённо сказала: «Что ты ходишь вокруг меня кругами?» - «Я просто хочу убедиться в том, правду ли сказал отец?» - «А что он такое сказал». – («Он всегда говорит нашей служанке: ... «Нам нужно быть осторожнее дорогая. У моей жены и на затылке есть глаза»».)

67. Идёт генерал. Навстречу идут 3 солдата. Генерал командует: «Стой!» Солдаты дружно останавливаются. Генерал: «Молодцы! Как фамилии?» - «Иванов, Петров, Сидоров!» - «Что братья?» - ... («Никак нет, товарищ генерал, однофамильцы!»)

68. Вот вы говорите: радиация, радиация. Некоторые моряки, например, годами не выходят их подводных лодок, а между тем (их жёны... рожают нормальных здоровых детей.)

69. Юноша пришёл к отцу своей любимой: «Я не пью, не курю, хорошо зарабатываю, и ни одной девушки, кроме вашей дочери, для меня не существует!» - «Молодой человек, я сделаю всё,..... (чтобы вы на ней не женились. ... Ещё не хватало, чтобы жена ставила мне вас в пример!»)

70. «Что нужно чтобы стать джентльменом?» - «Это очень просто. Нужно окончить три колледжа». – «Как сразу?» - («Нет. Один колледж – вы, другой – ваш отец, а третий – дед».)

71. Загадка. Какая разница между вором и дураком?

Ответ: (Вор не всегда вор, а дурак –... всегда дурак.)

72. «Товарищ генерал, ваше приказание выполнено!» - «Но я вам ничего не приказывал». – («А мы ничего и не сделали!»)

73. Адвокат собирается диктовать своей секретарше письмо к другому адвокату. Она спрашивает: «Как начать письмо? «Уважаемый сэр!»» - «Уважаемый? (Да он плут и мошенник! Напишите лучше: ... «Дорогой коллега»».)

74. В магазине: «Дайте, пожалуйста, один грамм сыра». – «Вы что, издеваетесь?» - («Если бы я издевался, ... я бы попросил его нарезать!»)

75. Уставший отец семейства возвратился домой после ночной рабочей смены. Дома куча детей, которые требуют поиграть с ними. «Хорошо, давайте играть в..... (мавзолей, ... где я буду Лениным, а вы – часовыми».)

76. Дед Мазай подплывает на лодке к «Титанику», стучит веслом по борту и кричит: («Зайцы на корабле есть?»)

77. Разговор в буфете: «Что будем брать, пиво?» – «Какое пиво на рабочем месте!» - («Правильно. ... Нам две водки по 150».)

78. Два рыбака: «Смотри, у тебя же червяка давно нет, весь крючок голый!» - («Да ладно, ... может какая сытая клонет!»)

79. На уроке: «Скажите, а правда труд сделал из обезьяны человека?» - («Да, правда!... Но ваши предки, похоже, не очень любили работать».)

80. На рыбалке: «Ты посмотри-ка, опять самка клевала!» - «А как ты догадался?» - («Червяк весь обсосанный и в губной помаде!»)

81. На приёме у врача: «Доктор, мне каждую ночь снится кошмарный сон, будто меня хватают и выбрасывают из самолета!» - («Надевайте на ночь парашют!»)

82. Классификация оценок: ОТЛ – (обманул товарища лектора). ХОР - (хотел обмануть разоблачили). УД – (удалось договориться). НЕУД – (не удалось договориться.)

83. Кто сказал, что у Кутузова не было одного глаза? (У Кутузова был один глаз!)

84. Родители постоянно выбивали из меня дурь. (Но я ... всегда знал, где достать еще.)

85. Хорошо моряку – в порту его ждёт девушка! Хорошо дальнобойщику – девушка ждёт его на стоянке! Хорошо проводнику – девушка ждёт его на вокзале! И только (девушке плохо: ... то в порт, то на стоянку, то на вокзал!)

86. «Решила вернуться к мужу». – «Почему?» - («Не могу спокойно смотреть, ... как этот негодяй живёт в своё удовольствие».)

87. – Почему вы не спасли свою жену, когда она тонула?

- (Я не понял, что она тонет... Орала, как обычно.)

88. «Ну и как твоя вчерашняя ссора с женой?» - «Какая ссора! Да она

приползла ко мне на коленях!» - «Класс! И что сказала?» - («Вылезай, говорит, ... скотина, из-под кровати».)

89. Профессор возвращается домой из командировки и... застаёт жену в постели со своим аспирантом. «И что ты как интеллигентный человек можешь мне сказать?!» - в гневе восклицает профессор. - «Как интеллигент - интеллигенту?» - уточняет аспирант. - «Да!» - («Стучаться надо!»)

90. У мужчин много недостатков, а у женщин только два - (то,... что они говорят, и то, ... что они делают.)

91. Если девушка говорит «Нет» - это значит может быть. Если девушка говорит «Может быть» - это значит да. Если девушка говорит «Да» - это (уже не девушка.)

92. Сын спрашивает отца: «Как отличить зайца от зайчихи?» - («Берёшь зайца или зайчиху за уши ... и опускаешь на землю. Если побежал, - значит, заяц, а если побежала, - значит зайчиха».)

93. Звонок в дверь. «Кто там?» - «Рэкетиров вызывали?» - «Нет». - («За ложный вызов 500грн.»)

94. «Милый, ты будешь любить меня вечно?» - «Не знаю, дорогая, (обратись ко мне с этим вопросом... через миллион лет».)

95. «Какая разница между мужем и директором?» - («Директор знает своего заместителя, а муж - нет».)

96. Стюардесса успокаивает пассажирку, охваченную страхом: «Не следует волноваться мадам, (ещё не было случая, чтобы самолёт не вернулся на землю».)

97. Муж поздно приходит домой. «Где был?» - «На совещании». Жена ставит на стол ужин, после стелит постель, ложится и говорит мужу: («Ложись и оправдывайся».)

98. - Доктор! Дайте таблеток от жадности. И (побольше, побольше, побольше...)

99. «Держу пари, что мой сосед на этой неделе опять гнал самогон», - говорит один фермер другому. «Почему ты так решил?» - «Его (кролики опять набили морду моей собаке».)

100. В кафе: «Принесите мне кусочек сахара!» - «Извините, но он будет уже девятый». - («Ну и что! ... Предыдущие уже утонули».)

101. В Париже мужчина оскорбил даму, назвав её ... короной. Полицейский, ссылаясь на кодекс законов, потребовал уплатить штраф. Заплатив, мужчина спрашивает: «А если я корову назову «мадам», за это штраф полагается?» - «О, можете называть сколько угодно». - («До свидания, мадам...»)

102. Начальник спрашивает своих подчинённых: «Скажите, птицам деньги нужны?» - «Нет, не нужны». - («Так вот,... орлы, я вашу зарплату пропил».)

103. Пьяный муж приходит домой с любовницей. Дверь открывает

жена. «Тс-с-с! – шепчет он ей заговорщицким шёпотом, - ... (скажи, что ты моя сестра!»)

104. Пьяный мужчина ночью приводит друга к себе домой. Все спят. Он показывает квартиру: «Это моя гостиная, это – спальня, это – наша кровать. Вот спит моя жена, (а это рядом с ней - ...я...»)

105. «Мой папа говорит, что приятнее давать, чем получать». – «Он что, священник?» - («Нет, ... боксёр».)

106. «Знаешь, дорогая, почему рыбы немые?» - «Не знаю». – («А ты сунь голову в воду и попробуй что-нибудь сказать!»)

107. «Ешь сало!» - «Не хочу». – «Почему?» - («Я его уже столько съел, что свиньям уже стыдно в глаза смотреть».)

108. Монтажник сорвался со строительных лесов. Напарник кричит ему: «Ванюш! (Поднажми! ... За тобой кирпич летит!»)

109. Первоклассника тащат в школу. Он упирается и кричит: («Двенадцать лет! За что?»)

110. «Мне срочно нужна работа. У меня жена и пятеро детей!» Ответ: («А что вы ещё ... умеете делать?»)

3 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Изучение теоретического материала следует производить в полном соответствии с изложенной выше рабочей программой (тематическим содержанием) дисциплины. При этом основной упор в познавательной деятельности необходимо делать на усвоение практической составляющей психологии успеха с целью использования полученных знаний для решения профессиональных задач.

Осваивать материал рекомендуется последовательно. Прежде всего надо ознакомиться с содержанием (программой) раздела, затем с методическими рекомендациями по самостоятельному изучению дисциплины и лишь потом прочитать соответствующий материал в литературных источниках.

Вначале следует бегло просмотреть надлежащий раздел курса, чтобы получить общее представление об изучаемом, и затем уже внимательно, с желанием прочитать рекомендуемый материал. При чтении необходимо делать паузы, чтобы обдумывать его содержание. Спрашивайте сами себя, как и когда вы можете применить ту или иную рекомендацию. Читайте с тетрадью для записей и ручкой в руках: встретив информацию, которую вы хотели бы использовать, перепишите её.

По завершении чтения каждого раздела курса надлежит самостоятельно воссоздать усвоенный материал устно и сжато записать в конспект, что позволит закрепить знания темы и убедиться в том, что материал, который

изучался, усвоен. Известно, что в памяти человека обычно сохраняется: 10% от прочитанного, 20% того, что слышим, 30% того, что видим, 50% того, что видим и слышим, 70% того, что мы говорим сами и 90% того, что делаем.

Для извлечения максимальной пользы из изучаемого курса необходимо прежде всего страстное стремление к познанию накопленного в мире опыта по преуспеванию в жизни, самосовершенствованию и беспредельная решимость начать успешную жизнь. Следует постоянно напоминать себе, как важны для вас эти знания. Овладение ими поможет вам обрести более счастливую жизнь. Осваивая курс, помните, что вы стремитесь не только получить информацию, но и внести коррективы в свой нынешний образ жизни. Вопросы, возникающие при подготовке, надлежит записывать для последующего выяснения на консультациях.

Приступая к изучению дисциплины «Психология успеха», надо прежде всего уяснить, что достижение успеха в любой профессии и ранге на 85% обуславливается его личными качествами. Поэтому важно иметь представление о стратегии жизни, жизненных целях, природных задатках, правилах воспитания полезных свойств характера, качествах личностей, которые привели к успеху многих бизнесменов и выдающихся людей.

Доказано временем, что достижение успеха невозможно без знаний принципов мудрого отношения к жизни и законов природы. По этой причине будет не лишним ознакомиться с принципами личного успеха, законами контроля, причины и следствия, веры, ожидания, притяжения, соответствия, мыслительной эквивалентности, привычки, практики и эмоций.

Необходимо разобраться в закономерностях преуспевания, неудач и уяснить универсальные знания, умения и способности, приводящие к успеху, с целью овладения ими.

Следует усвоить секреты личного обаяния, способы располагать к себе и эффективно воздействовать на людей, основные правила составления и применения комплиментов, правила эlegantности.

Особое внимание надлежит обратить на практические советы по деловому общению, принятые в международном протоколе, постулаты техники общения, психологические принципы податливости к просьбам и требованиям, средства благорасположения и убеждения собеседника, правила эффективного проведения совещаний, деловых бесед, переговоров. Небезынтересно ознакомиться с национальными особенностями делового общения.

Во время изучения основ ораторского искусства следует обратить внимание на софистические уловки, технологию речи, ответы на вопросы и поведение в период выступления.

Достаточно ознакомиться с социально-психологическими рекомендациями по эффективному использованию телефона и построению делового разговора.

При рассматривании вопросов формирования чувства юмора требуется выяснить правила здорового юмора, приёмы построения комических оборотов речи, способы подпитки чувства юмора и воспользоваться советами по сохранению бодрого состояния духа.

Следует разобраться с языком мимики, жестов, телодвижений. При этом рекомендуется знать эффективные виды жестикулирования при общении, способы практического использования языка тела, свидетельства правдивости и неискренности собеседника, доверия и недоверия, агрессивности, раздражения, уверенности, разочарования и перечень стандартных жестов в различных странах мира.

Особое внимание следует уделить изучению развития памяти и интеллекта. Весьма важно знать предварительные психологические установки по совершенствованию памяти. Прежде всего необходимо сосредоточить внимание на законах памяти и основных способах запоминания. Рекомендуется ознакомиться с психологическими факторами, влияющими на качество усвоения, способами использования подсознания для развития памяти, методикой восприятия и усвоения новой информации, способами и приёмами запоминания материала. Обратите внимание на методики запоминания лиц, фамилий, имён, отчеств, советы по овладению иностранными языками и методы и приёмы припоминания.

Изучение курса заканчивается зачётом, целью которого является систематизация полученных знаний, установление и оценка умений и навыков, приобретённых студентами в процессе работы над учебной и методической литературой, а также в результате проведения практических работ по дисциплине на протяжении семестра.

К зачёту по курсу допускаются студенты, выполнившие все предусмотренные рабочей программой задания практических занятий. Опрос студентов на зачёте производится письменно. Вопросы по изученному материалу могут быть заданы в устной форме или в виде билета.

Зачёт по дисциплине получает студент, показавший удовлетворительные знания основного учебно-программного материала в объёме, необходимом для предстоящей работы по профессии; справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой; знакомый с основными литературными источниками. Как правило, оценка «зачтено» выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе на вопросы, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.

4 ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ КОНТРОЛЬНЫХ ВОПРОСОВ ПО КУРСУ

1. Понятие успеха. Причины не достижения желаемого.
2. Смысл жизни. Шаги по овладению навыками самообладания.
3. Жизненные цели. Система ценностей. Главные принципы планирования своего будущего и осуществления целей.
4. Формы или стадии самосовершенствования. Условия успешного применения его.
5. Познание собственной личности, самонаблюдение, самоконтроль, самооценка. Определение своего предназначения.
6. Качества, отличающие преуспевающих людей от всех остальных.
7. Основные правила воспитания полезных свойств характера.
8. Советы по повышению самооценки.
9. Требования для поступления в «Клуб 2%» преуспевающих людей.
10. Основные составляющие стратегии жизни.
11. Перечень психологических установок и качеств личности, которые нужно сформировать в себе.
12. Качества, которые привели к успеху состоятельных бизнесменов и выдающихся личностей.
13. Шаги по повышению уверенности в себе.
14. Напутствия В.Ю.Лермонтова (Ветер с Гор) по достижению счастья и удачи в жизни.
15. Принципы мудрого отношения к жизни.
16. Принципы личного успеха.
17. Постановка чётко сформулированной цели.
18. Создание мозгового центра.
19. Качества личности, которые вызывают расположение окружающих.
20. Планирование затрат времени и денежных расходов.
21. Законы контроля, причины и следствия, веры, ожидания, притяжения, соответствия, мыслительной эквивалентности, привычки, практики и эмоций.
22. Уроки преуспевания. Советы Х.Маккея.
23. Непременные условия успешной работы.
24. Качества преуспевающих людей.
25. Универсальные знания, умения и способности, приводящие к успеху.
26. Кодекс упорства.
27. Рекомендации по налаживанию и эффективному использованию связей с полезными людьми.
28. Основные причины, из-за которых не достигают успеха и счастья в жизни.

29. Как извлечь пользу из поражения.
30. Заповеди начинающего карьериста.
31. Шаги к достижению цели.
32. Правила организованности и самодисциплины.
33. Технические приёмы и принципы зарабатывания денег.
34. Правила как делать и сохранять деньги.
35. Способы эффективного воздействия на людей. Понятие личного обаяния. Харизматические лидеры и их влияние на окружающих.
36. Восприятие мужчин и женщин.
37. Основные способы располагать к себе людей.
38. Недостатки, отрицательно сказывающиеся на обаянии.
39. Составляющие обаятельной личности.
40. Компоненты первого положительного впечатления.
41. Основные правила составления и применения комплиментов.
42. Рекомендации по улучшению внешнего вида для мужчин и женщин.
43. Советы, позволяющие избежать грубых ошибок при выборе одежды женщинами (советы «никогда», «всегда») и мужчинами.
44. Овладение манерами обаяния. Идеальный вид обаятельного руководителя.
45. Правила общения, принятые в международном протоколе.
46. Постулаты техники общения.
47. Психологические механизмы общения: привязанность, симпатия, доверие, уважение, благородство, вежливость, пунктуальность.
48. Советы П.Р.Проховщикова (П.Сергеич) по построению доводов, доказательств и по способам опровержения.
49. Правила делового разговора.
50. Способы прекратить беседу, не обидев собеседника.
51. Эффекты восприятия: ореола, неудачника, порядка, проекции, превосходства, отношения к нам.
52. Правила уступок при деловом общении. Построение вопросов для ответов «да» и «нет».
53. Способы сохранения самообладания и выдержки в ситуациях противостояния: разглядывание, визуализация, пауза, глубокое дыхание.
54. Неотъемлемые права человека, которые нельзя нарушать при общении.
55. Советы по успешному использованию голоса в деловом общении.
56. Психологические принципы податливости к просьбам и требованиям: последовательности, взаимного обмена, социального доказательства, благорасположения, авторитета и дефицита.
57. Технические приёмы эффективного слушания и способы улучшения навыков его.
58. Основные правила общения. Фазы общения и их задачи.

59. Риторические приёмы убеждения собеседника.
60. Искусственные приёмы усиления мыслей: преувеличение, повторение, апелляция к чувствам, контрвопросы.
61. Трудности и уловки, которые встречаются при общении.
62. Основные принципы, позволяющие сделать совещание или собрание максимально результативным.
63. Принципы достижения максимального результата при переговорах.
64. Традиции, обычаи и этика делового общения американцев, французов, англичан, немцев, итальянцев, испанцев, китайцев, японцев, представителей арабских стран.
65. Советы по овладению ораторским искусством.
66. Основные части речи выступающего, содержание их и преследуемые цели.
67. Обязанности оратора. Основные принципы законов логики.
68. Проблемы, с которыми встречаются во время выступления, и методы их нейтрализации.
69. Эффективность и правильность ответов на вопросы.
70. Приёмы реагирования на нелюбезные или агрессивные вопросы, замечания или высказывания слушателей.
71. Общие признаки речевой культуры.
72. Советы как написать и прочитать подготовленную речь.
73. Поведение оратора до и в период выступления.
74. Постулаты рационального использования телефонного разговора.
75. Рекомендации по эффективному использованию телефона в профессиональной деятельности.
76. Построение делового разговора: если вы звоните по телефону.
77. Построение делового разговора: если вам звонят по телефону.
78. Выражения, которых следует избегать при телефонном разговоре.
79. Правила поведения во время неприятных телефонных разговоров и выслушивания жалоб.
80. Определение чувства юмора и влияние его на физическое состояние и межличностные отношения.
81. Правила здорового юмора.
82. Приёмы остроумия, обороты речи, словесные конструкции, которые вызывают у человека комический эффект и смех.
83. Подпитка чувства юмора.
84. Установки для выхода из нелёгких дней.
85. Предмет исследований физиогномики.
86. Взгляд как средство воздействия на людей.
87. Упражнения по развитию сильного взгляда.
88. Жестиклирование как отражение психического состояния и направления мыслей собеседника.

89. Свидетельства правдивости и неискренности собеседника, доверия и недоверия, агрессивности, раздражения, уверенности, разочарования.
90. Перечень стандартных жестов в различных странах мира.
91. Виды памяти. Их физическая сущность, продолжительность, объём и прочность хранения информации.
92. Предварительные психологические установки, при выполнении которых успешно развиваются.
93. Законы памяти: осмысления, интереса, объёма знаний, готовности к запоминанию, одновременных впечатлений, усиления первоначального впечатления, торможения, их суть, приёмы практического применения.
94. Способы запоминания, их суть и эффективность. Запреты при запоминании.
- 95 Развитие концентрации внимания.
96. Способы использования подсознания для развития памяти. Самовнушение, суть и техника его.
97. Способы и приёмы запоминания материала. Способы стимулирования памяти.
98. Методика запоминания лиц, фамилий, имён и отчеств.
99. Советы по овладению иностранными языками.
100. Методы и приёмы припоминания информации.

5 СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Александров С.Н., Почтаренко Н.С. Основы психологии успеха: Учебное пособие. – Донецк: 2006. – 193с.
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 по курсу «Основы психологии успеха»: для студентов дневного и заочного отделения ФГТУ /Сост. Н.С.Почтаренко. – Донецк: ДонНТУ, 2002. – 87 с.

15. Психологические тесты для деловых людей /Сост. Н.А.Литвинцева. – М.: Интел Синтез, 1996. – 317 с.

16. Свергун 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. Имиджология: 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.

Примечание: литературные источники 1, 6, 14, 16, 21, 26, 27 являются основными.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Тематическое содержание дисциплины.....	4
2 Практические занятия.....	12
2.1 Самопознание личности.....	13
Довольны вы собой?.....	13
Достаточно ли вы активны?.....	14
Живёте ли вы в согласии с собой?.....	15
Не витааете ли вы в облаках?.....	16
Тип личности.....	17
Готовы ли вы ко всяким неожиданностям?.....	21
2.2 Самооценка личности.....	21
Умеете ли вы быть счастливым?.....	21
Самооценка волевых качеств.....	23
Готовность к риску.....	24
Склонность к риску.....	25
Мотивация к достижению цели – к успеху.....	26
Мотивация к избеганию неудач – к самозащите.....	28
2.3 Деловое общение.....	29
Ваш стиль общения.....	29
Уровень общительности.....	31
Вы владеете аудиторией?.....	32
Умеете ли вы контролировать себя?.....	33
Умеете ли вы вести переговоры?.....	34
Если вам наступили не ногу?.....	35
Кто же я есть на самом деле?.....	36
2.4 Способности к успеху.....	38
Прежде чем стать менеджером.....	38
Способны ли вы стать руководителем?.....	40
Организованный ли вы человек?.....	43
Лидер.....	46
Ваши пути свершения карьеры.....	49
Хорошая память.....	50
2.5 Воспитание чувства юмора.....	51
3 Методические рекомендации по самостоятельному изучению дисциплины.....	59
4 Примерный перечень контрольных вопросов по курсу.....	62
5 Список рекомендуемой литературы.....	65

Методические указания
к самостоятельному изучению курса “Психология успеха”
для студентов дневного и заочного отделения ГФ ДонНТУ

Составители

Почтаренко Николай Сергеевич
Николаев Евгений Борисович