Е.И. Рогов

НАСТОЛЬНАЯ КНИГА ПРАКТИЧЕСКОГО ПСИХОЛОГА

Учебное пособие

В двух книгах

Книга 2

Работа психолога со взрослыми. Коррекционные приемы и упражнения

2-е издание, переработанное и дополненное

Москва

ВЛАДОС

1999

ББК 88.4
Р59

Рецензенты:

А.О. Прохоров, доктор психологических наук
(Казанский государственный
педагогический университет);

А.Д. Алферов, доктор педагогических наук
(Ростовский государственный
педагогический университет)

Рогов Е.И.

Р59 Настольная книга практического психолога: Учеб. пособие: В 2 кн. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999. — Кн. 2: Работа психолога со взрослыми. Коррекционные приемы и упражнения. — 480 с.: ил.
ISBN 5-691-00180-9.
ISBN 5-691-00182-5(II).

Вторая книга учебного пособия содержит диагностические методики, которыми наиболее часто пользуются отечественные психологи при работе со взрослыми — педагогами и родителями. Книга включает также набор коррекционных приемов и упражнений, необходимых в работе психолога в образовательной сфере.

Сам. ... утубхонаси
40257 Самарқанд ш.

ББК 88.4

© Рогов Е.И., 1998
© «Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС», 1998

ISBN 5-691-00180-9
ISBN 5-691-00182-5(II)

ПРЕДИСЛОВИЕ

В книге 2 подробно изложены приемы психодиагностической и коррекционной работы психолога с педагогами, родителями учащихся и администрацией школы. Описаны процедуры оценивания профессиональной деятельности педагога, выявление его типологических особенностей, профессиональной направленности, способности к эмпатии, предпочитаемых способов реагирования в конфликтных ситуациях, возможных барьеров педагогической деятельности, определение психологического климата в педагогическом коллективе и т.п. Кроме этого, рассказано о работе с родителями учащихся; даны методы оценки психологической атмосферы в семье; описаны приемы оценки стиля руководства педагогическим коллективом, приемы коррекции тревожности и застенчивости, психологической поддержки и снятие барьеров в общении, а также показаны методы регуляции психического состояния и т.п.

Автор выражает глубокую признательность коллегам, прежде всего Э.К.Гульянц, А.К.Белоусовой, А.А.Осиповой, Т.П.Скрипкиной, которые помогли своими материалами, замечаниями, рекомендациями и непосредственным участием.

РАБОТА ПСИХОЛОГА СО ВЗРОСЛЫМИ

Глава 1. РАБОТА ПСИХОЛОГА С ПЕДАГОГОМ

Многолетний опыт позволяет утверждать, что зачастую педагог является источником проблем, которые затем обнаруживаются у ребенка, однако работа школьного психолога с педагогом нередко недооценивается. При оценке личностных особенностей педагога обычно используются «традиционные», «универсальные» методики исследования личности, без учета ее профессиональной специфики. В главе сделана попытка хотя бы частично исправить это положение.

1.1. ОЦЕНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕДАГОГА

Стремительные изменения, происходящие в сфере образования в последние годы, требуют пересмотра и сложившихся методов оценивания педагогов и эффективности их деятельности. Если, например, заглянуть в старые документы, то согласно приказу № 805 Министерства высшего и среднего специального образования СССР от 1 августа 1977 г. «Об улучшении организации труда профессорско-преподавательского состава вузов», основными видами деятельности преподавателей являются учебная, учебно-методическая, научно-исследовательская, организационно-методическая работа и пр. Не обсуждая содержания и необходимости каждого вида деятельности, следует отметить, что структурно учебная деятельность по подготовке специалиста высшей квалификации включает 46 наименований обязательных конкретных работ; учебно-методическая деятельность включает 29 наименований, научно-исследовательская — около 20, организационно-методическая — 10. Не говоря о реальности выполнения, вполне вероятно, что все приведенные в приказе работы имеют различные уровни проявления и должны соответствующим образом оцениваться. Однако ни сам подход, ни тем более

существующие способы оценок деятельности преподавателей нельзя признать удовлетворительными. В большинстве случаев они односторонние, субъективные и являются одним из источников конфликтов и обид, которые мешают нормальной работе учреждений и кафедр. Вероятно, еще более широк спектр работ школьного учителя, который является еще и воспитателем, и классным руководителем и т.д.

В то же время нельзя забывать, что если оценка проводится регулярно и объективно, то она превращается в действенное средство контроля, воспитания ответственности, развития индивидуального личностного потенциала работников. Отдельные аспекты оценивания могут дополнять друг друга, но в любом случае должно прослеживаться воздействие мотивации, направленной на повышение эффективности труда. Мотивационный аспект оценки значительно увеличивается, если система оценивания оказывается связанной с системой оплаты труда. Помимо адекватной оплаты труда, оценивание имеет своей целью распределение сотрудников по определенным группам, начиная от руководящего резерва и лиц, нуждающихся в повышении квалификации, до оценки новых работников, проходящих испытательный срок. Нельзя не отметить и значение оценки для самого учителя, так как она, как правило, положительно воздействует на формирование его личности, пробуждает интерес к более глубокому познанию своего предмета и развивает стремление к повышению педагогического мастерства.

Введение рыночных отношений и финансовая самостоятельность учебных заведений, вероятно, должны снизить драматичность этой проблемы, так как эффективность деятельности преподавателя будет определяться потребностью и стоимостью подготовленных им специалистов на рынке труда. Однако необходимость производить коррекцию деятельности в ходе учебного процесса не всегда позволяет дождаться конечного результата даже в частных школах. Кроме того, существование госбюджетных учреждений позволяет предположить, что данная проблема сохранится и будет актуальной еще длительное время. В настоящее время различными авторами предпринимаются отдельные попытки объективизировать систему оценки учителей и преподавателей, но в действительности проблема по-прежнему остается нерешенной.

Здесь нетрудно вспомнить попытки введения сугубо количественных критериев оценки работы, например, по числу часов аудиторных занятий преподавателя, исходя из того, что обосно-

ванное нормирование и учет преподавательского труда требуют рассмотрения категории рабочего времени, с которой связано все то общее и специфичное, что характеризует труд и позволяет количественно соизмерить качественно различные виды человеческой деятельности. При этом нередко ссылались на К.Маркса, который писал: «Как количественное бытие движения есть время, точно так же количественное бытие труда есть рабочее время. Различие в продолжительности самого труда является единственным различием, свойственным ему, предполагая данным его качество. Как рабочее время, труд получает свой масштаб в естественных мерах времени, часах, днях, неделях и т.д. Рабочее время суть живое бытие труда,безразличное по отношению к его форме, содержанию, индивидуальности; оно является живым количественным бытием труда и в то же время имманентным мерилом этого бытия».

Вывод о том, что труд преподавателя, как и всякий труд, должен, в конечном счете, учитываться в присущей ему естественной причине измерения, т.е. в его рабочем времени, и при недостаточной разработке подхода отчетливо обнаруживает свои просчеты и курьезы. Нередко бывает, что учителям, которые, ничего не делая или наводя порядок, отсиживают «свои» часы в кабинете, отдается предпочтение перед теми, кто находится в творческом поиске, занимается научной работой, подготовкой учебника и пр.

Не менее спорным и порождающим массу проблем является подход, оценивающий педагогическую деятельность с точки зрения ее качества, так как без оценки качества погоня за одним лишь количеством приносит вред учебному процессу, если и не прямой, то косвенный. Если взять вуз, то даже при оценке «научной деятельности» незримо присутствует оценка качества статей, пособий, разработок и т.д. Когда такая оценочная прикидка проводится внутри кафедры, то качество научной работы очевидно для сотрудников кафедры и без всякой формализации. Если же качество выражается в цифрах, на основе которых сравниваются между собой кафедры, факультеты, вузы, то ничего, кроме вреда, выражающегося в нездоровом стремлении любыми способами набрать больше баллов, получено не будет. При этом, в первую очередь, страдает именно искомое «качество» продукции педагогической деятельности.

В школах достаточно длительное время пользуется популярностью направление в оценивании учителей, основанное на детально разработанных профессиограммах педагогической деятель-

ности. Принципы профессиографии сформулированы еще К.К.Платоновым. Они включают в себя: принцип комплексности, целенаправленности; принцип социально-политической активности, предполагающий включение в каждую профессиограмму элементов профпропаганды; принцип личностного подхода; принцип надежности (требования к помехоустойчивости личности); принцип дифференциации, предусматривающий различные специальности, входящие в данную профессию; принцип типизации, требующий объединения профессий в определенные группы; принципы перспективности и реальности. В соответствии с данными принципами, для преподавательской деятельности были разработаны профессиограммы, включающие описания социально-экономических, производственно-технических, санитарно-гигиенических, психологических и других особенностей профессии. Особой основательностью в данном направлении отличаются работы В.А.Сластенина, согласно модели которого структура педагогической деятельности включает в себя личностные и профессиональные педагогические качества, основные требования к психолого-педагогической подготовке, содержание методической подготовки по специальности, объем и содержание специальной подготовки. Однако практическая ценность этих профессиограмм, да и сами концептуальные схемы, лежащие в их основе, достаточно проблематичны. Еще менее данные схемы приспособлены для выработки критериев оценки динамических личностных параметров в постоянно изменяющемся мире в соответствии с поставленными целями, которые также не являются константными.

В средних специальных и высших учебных заведениях в последнее время все более широкое применение получает система оценки, исходящая из рассмотрения объекта педагогической деятельности как его доминирующего субъекта и декларирующая в качестве объективного показателя оценки деятельности преподавателя заполненную учащимися анкету «Преподаватель глазами студента». При всей условности подобного допущения и избегая критики этических моментов, когда, по сути дела, преподаватель остается беззащитным перед анонимными оценками учащихся и санкциями, применяемыми на их основе, весьма проблематичными выглядят достоверность и объективность оценки, например, неуспевающим студентом, приехавшим из села, компетентности или эрудиции доцента или профессора вуза. Большие потенциальные «возможности», заложенные в данном методе оценки, уже породили в студенческой среде практику изжи-

вания таким образом наиболее требовательных и бескомпромиссных преподавателей.

Определенный интерес представляет собой комплексный подход, который используется при создании моделей деятельности специалистов разного профиля. При таком подходе анализ профессиональной деятельности проводится по тем ее параметрам, которые отвечают требованию возможности совершенствования подготовки специалистов, а именно:

1) проблемы, которые решает специалист в процессе повседневной деятельности;

2) функции, которые он выполняет;

3) этапы деятельности;

4) знания, которые он использует;

5) умения и навыки, необходимые в работе.

Однако предпринятая Н.Н.Нечаевым и А.Е.Одинцовой попытка провести конкретное исследование по ранжированию сфер знаний и необходимых умений педагогической деятельности привела их к выводу, что важнейший показатель — методика преподавания предмета. Вполне очевидно, что такой подход является несколько усеченным, неполным, так как из него практически исключены учащиеся, развитие их личности как конечная цель педагогической деятельности.

Роль «полезного результата» как системообразующего фактора, как ведущего компонента функционирующей системы, как фактора, определяющего всю деятельность и поведение системы, введена и раскрыта еще П.К.Анохиным. Он рассматривал результат как функциональный феномен, который через характерные для него параметры и благодаря обратной связи имеет возможность реорганизовать систему и создавать наиболее благоприятную форму взаимодействия между ее компонентами. Вся деятельность системы в терминах результата, по П.К.Анохину, может быть выражена в четырех вопросах, отражающих различные этапы ее формирования:

а) Какой результат должен быть получен?

б) Когда должен быть получен результат?

в) Какими механизмами должен быть получен результат?

г) Как система убеждается в достоверности полученного результата?

Следует отметить, что основные механизмы системы оценивания должны характеризоваться динамической изменчивостью, направленной на достижение соответствующего полезного результата, а структурные элементы должны иметь возможность вовлекаться в деятельность по принципу внезапной мобилизуе-

мости, т.е. обладать способностью моментального построения любых дробных комбинаций воздействий, ведущих к получению полезного результата.

Существуют и другие методы оценки профессиональной деятельности учителя. В последнее время все чаще в этом качестве используется алгоритмический анализ. Понимая под алгоритмом строго предписанную последовательность действий, нетрудно заметить, что успешность деятельности по решению определенных задач во многом зависит от соответствия поведения индивида данному алгоритму. Эта последовательность позволяет представить все действия специалиста, порядок их выполнения, необходимые для этого условия. Имеются количественные методы оценки алгоритма, позволяющие характеризовать интенсивность процесса деятельности, стереотипность или логическую сложность операции. Очевидно, что простота, полнота и конкретность алгоритмического анализа, являясь достоинством при оценке успешности освоения физической деятельности, не позволяют адекватно оценить вероятностную, творческую, постоянно изменяющуюся, развивающуюся педагогическую деятельность.

Аналогичным недостатком обладает и метод структурного анализа, описывающий трудовую деятельность в виде структуры рабочих и вспомогательных операций, имеющих временны́е и надежностные характеристики, но не позволяющих алгоритмически описать структуру мыслительной деятельности. В то же время необходимо указать на такое положительное следствие структурного анализа, как установление иерархии основных компонентов рассматриваемой деятельности. В этом положении структурный подход оказывается связанным с системным анализом, который предполагает анализ деятельности на нескольких уровнях.

Деятельность учителя с точки зрения системного подхода выступает как полиструктурное сочетание всех перечисленных уровней, находящихся в постоянном развитии. Естественно, что столь динамичная и гибкая модель профессиональной деятельности, хотя и дает возможность наиболее полного ее описания, является достаточно проблематичной на операционном уровне, когда необходимо конкретно оценить деятельность того или иного специалиста.

Разрабатывая критерии оценки деятельности учителя, в первую очередь необходимо исходить из выявленных взаимосвязей в профессиональном пространстве: «учитель» (субъект педагогической деятельности) — «профессиональная педагогическая деятельность» — «объект педагогической деятельности» (изменения, успехи и проч.).

Только при таком концептуальном подходе можно выбрать самые важные критерии, избежать односторонности в оценках и найти правильное для данного момента соотношение соответствующих критериев для педагогической деятельности.

Вероятно, оценка деятельности учителя должна быть сложным интегральным показателем, включающим в себя отражение целой совокупности факторов. Оценка должна удовлетворять уже указанным принципам, а также таким требованиям, как:

объективность оценки (свидетельствует о качественном уровне работы педагога, предполагает оценку преподавателя по конечному результату его деятельности; в основе рейтинга педагога должен лежать нормированный рейтинг или оценки его учеников);

универсальность оценки (предполагает, что предложенные критерии должны быть применимы для преподавателей любой школы);

точность оценки (предполагает строгое соблюдение определенных правил при оценивании работников, однозначно трактуемых всеми оценивающими; это требует обязательного предварительного обучения лиц, допущенных к процедуре оценивания);

надежность оценки (требует проверки выдвинутых критериев на практике, с тем чтобы между всеми оценивающими лицами было принципиальное согласие по используемым параметрам и признакам);

гибкость оценки (наряду с жесткими показателями оценка должна включать интегральные критерии, позволяющие развивать приоритетные направления данной школы);

мотивационная ценность (оплата труда преподавателей должна осуществляться в соответствии с набранным рейтингом, общее число баллов которого должно быть оговорено, с тем чтобы заработная плата учителей, начисленная с учетом индивидуального рейтинга, не превышала фонда заработной платы школы);

своевременность оценки (учителя должны проходить независимую аттестацию не реже одного раза в два года. Члены комиссии, назначаемой советом школы на один год, не должны учитывать предыдущих оценок аттестуемого, однако должны иметь право оценивать потенциально значимые виды работ — подготовка учебных пособий, написание диссертаций и проч.).

В целом рейтинг учителя складывается из субъективных оценок $O_{суб}$ и субъективных показателей $P_{об}$:

$$R_{пр} = \Sigma O_{суб} + \Sigma P_{об} \ . \qquad (1)$$

Рассмотрим эти оценки и показатели.

Субъективная оценка включает в себя анонимную оценку учителя на всех уровнях его деятельности и состоит из оценок учащихся, коллег по работе и администрации школы.

Очевидно, эти оценки должны соответствовать важнейшим функциям деятельности учителя: гностической (знание предмета), методической и воспитательной. Это позволяет сравнивать баллы, полученные педагогом на разных уровнях, и определять его ведущую направленность, сильные и слабые стороны.

Во многих школах используется анкета «Учитель—ученик». В анкету включено 24 вопроса, выявляющих отношение учеников к учителю по трем параметрам (по 8 вопросов) — гностическому, эмоциональному, поведенческому.

Инструкция: «Внимательно прочитайте каждое из приведенных суждений. Если Вы считаете, что оно верно и соответствует Вашим отношениям с учителем, то напишите "Да", если оно неверно, — "Нет"».

1. Учитель умеет точно предсказать успехи своих учеников.
2. Мне трудно ладить с учителем.
3. Учитель — справедливый человек.
4. Учитель умело готовит меня к контрольным и экзаменам.
5. Учителю явно не хватает чуткости в отношениях с людьми.
6. Слово учителя для меня закон.
7. Учитель тщательно планирует работу со мной.
8. Я вполне доволен учителем.
9. Учитель недостаточно требователен ко мне.
10. Учитель всегда может дать разумный совет.
11. Я полностью доверяю учителю.
12. Оценка учителя очень важна для меня.
13. Учитель в основном работает по шаблону.
14. Работать с учителем — одно удовольствие.
15. Учитель уделяет мне мало внимания.
16. Учитель, как правило, не учитывает моих индивидуальных особенностей.
17. Учитель плохо чувствует мое настроение.
18. Учитель всегда выслушивает мое мнение.
19. У меня нет сомнений в правильности и необходимости методов и средств,которые применяет учитель.
20. Я не стану делиться с учителем своими мыслями.
21. Учитель наказывает меня за малейший проступок.
22. Учитель хорошо знает мои слабые и сильные стороны.
23. Я хотел бы стать похожим на учителя.
24. У нас с учителем чисто деловые отношения.

Каждый вопрос, совпадающий с ключом,оценивается в один балл.

Гностический компонент включает вопросы:

ответ «Да» — 1, 4, 7, 10, 19, 22;

ответ «Нет» — 13, 16.

Эмоциональный компонент включает вопросы:

ответ «Да» — 8, 11, 14, 23;

ответ «Нет» — 2, 5, 17, 20.

Поведенческий компонент включает вопросы:

ответ «Да» — 3, 6, 12, 18;

ответ «Нет» — 9, 15, 21, 24.

Гностический компонент выявляет уровень компетентности учителя как специалиста с точки зрения ученика, эмоциональный — определяет степень симпатии ученика к учителю, а поведенческий — показывает, как складывается реальное взаимодействие учителя и ученика. При сравнении учителей разных классов целесообразно использовать суммарный показатель.

При оценке учителя учащимися, вероятно, самой большой проблемой является необходимость избавиться от субъективизма и сведения счетов. Более объективной и этически оправданной должна стать не непосредственная оценка качеств личности преподавателя и его деятельности, а оценка опосредствованная, когда ученики оценивают свою деятельность на уроках конкретного учителя. Вероятно, еще более повысить объективность оценки педагога можно за счет выявления отношений, высказанных в адрес оцениваемого выпускниками школ, теми, кто уже начали трудовую деятельность и в ретроспективе уже могут сравнить, выделить и оценить весь корпус преподавателей, занимавшихся с ними. Однако в этом случае естественное преимущество при прочих равных условиях достается учителям старших классов, тем, кто готовил учеников к выпускным экзаменам. В связи с этим проводить анкетирование учащихся необходимо приблизительно в равных для всех учителей условиях, например, вскоре после контрольной или сдачи экзамена по предмету, учитывая, что чем старше ученик, тем более объективной и критичной является оценка.

К оцениванию не стоит привлекать учеников младших классов, которые дают некритичные, завышенные оценки учителям по всем параметрам, даже если сами не очень понимают, что они означают. В данном случае вполне возможно использовать для этих целей родителей учащихся. К оцениванию деятельности, организуемой учителем на уроке, следует допускать только

успевающих учеников или авторитетных лиц из ученической среды, специально выдвинутых для этой цели, т.е. лиц, которым учащиеся делегируют свои права по оценке преподавателей. Необходимо также, чтобы половозрастной состав учеников-оценщиков в каждой группе был примерно одинаков.

Кроме того, при рассмотрении полученных результатов следует определить их интервал достоверности, с тем чтобы не допустить искажения оценок. Обычно достоверные данные заключены в интервале между 25% и 75% от максимального возможного результата:

$$0{,}25X_{\text{мах}} < O_{\text{дост}} < 0{,}75X_{\text{мах}}.$$

Если результаты анкетирования не укладываются в этот интервал, то их, скорее всего, следует признать недействительными: чрезвычайно низкая оценка может свидетельствовать о сговоре класса, с тем чтобы избавиться от преподавателя, а слишком высокая — о некритичном оценивании.

Одновременно с опросом учеников или родителей должно быть выяснено мнение о деятельности преподавателя, его коллег, работающих с ним в школе. В данном случае, хотя и может использоваться обычная недифференцированная оценка, более предпочтительно использовать анкету, аналогичную той, которую заполняли ученики, чтобы иметь возможность сопоставить полученные результаты. Нецелесообразность оценки коллег «вообще» заключается в том, что когда при этом каждый оценивает каждого, будучи оцениваем сам, то допускает ошибки, которые получили название ошибок «великодушия». Кроме того, при оценивании «вообще» большое влияние оказывает скрытный характер некоторых особенностей деятельности педагога и ограниченные возможности наблюдать их в учебном процессе.

Подобный опрос значительно упрощается, если его процедуру сделать обязательной ежегодной традицией. При этом всем преподавателям раздаются анкеты (по числу членов), которые они заполняют на досуге и к назначенному времени раскладывают по папкам или конвертам соответствующих педагогов. Обработка анкет осуществляется комиссией из трех человек. На обсуждение выносятся средние оценки каждого педагога, а сами анкеты уничтожаются.

Индивидуальная средняя оценка каждого сотрудника школы является косвенным показателем его авторитета среди коллег и позволяет ранжировать преподавателей не только в соответствии с их былыми заслугами, но и по реальному вкладу в деятель-

ность школы в данное время. Следует отметить, что оценка коллег является, вероятно, наиболее значимой для преподавателя, так как выражает отношение профессионалов. В связи с этим от директоров школ требуется большой такт, с тем, чтобы проведение подобного опроса и обсуждение полученных оценок стало средством дальнейшего укрепления и сплочения, а не раскола педагогического коллектива.

Кроме того, для администрации школы средние оценки несут информацию о социально-психологическом климате, об удовлетворенности сотрудников своим пребыванием в ней и об отношениях между преподавателями.

Важную роль играет также оценка педагога администрацией школы и района. Эта оценка позволяет определить вклад каждого работника в развитие школы в целом. По сути дела, оценка сотрудника администрацией может быть рассмотрена как эквивалент его активности и перспектива его продвижения по служебной лестнице в этой школе. Процедура оценивания может быть произвольной, но в целом напоминает аттестацию.

Было бы неэтично при подведении итогов не учитывать мнения самого педагога, которое выражается в его самооценке. Сопоставление самооценки со всеми видами субъективных оценок позволяет определить адекватность позиции работника как в учебном процессе, так и в школе вообще. Тогда

$$\Sigma O_{\text{суб}} = O_{\text{уч}} + O_{\text{кол}} + O_{\text{адм}} + O_{\text{сам}}. \qquad (2)$$

Однако для повышения самокритичности собственной оценки педагога целесообразно использовать коэффициент согласия K_c, который выступает как прогрессор педагогической деятельности:

$$K_c = \frac{O_{\text{уч}} + O_{\text{кол}} + O_{\text{адм}}}{3\ O_{\text{сам}}}, \qquad (3)$$

при этом $K_c < 0{,}5$ — означает, что учитель оценивает себя гораздо выше, чем окружающие, и необходимы меры, чтобы привести его притязания в соответствие с требованиями школы;

$0{,}5 < K_c < 1{,}5$ — самооценка педагога адекватна: его мнение о себе соответствует мнению окружающих;

$K_c > 1{,}5$ — учитель имеет заниженную самооценку, окружающие ценят его значительно выше, и он заслуживает поощрения.

Очевидно, что включение K_c в формулу (1) позволяет автоматически регулировать отмеченные тенденции.

При оценивании, для самопроверки можно использовать и более специальные опросники.

ОЦЕНИТЕ СВОЙ ТВОРЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

Выберите один из предложенных вариантов ответов:

1. Считаете ли вы, что окружающий вас мир может быть улучшен?

а) да;

б) нет;

в) да, но только кое в чем.

2. Думаете ли вы, что сами сможете участвовать в значительных изменениях окружающего мира?

а) да, в большинстве случаев;

б) нет;

в) да, в некоторых случаях.

3. Считаете ли вы, что некоторые из ваших идей принесут значительный прогресс в той сфере деятельности, которую вы выберете?

а) да;

б) откуда у меня могут быть такие идеи?

в) может быть, и не значительный прогресс, но кое-какой успех возможен.

4. Считаете ли вы, что в будущем будете играть столь важную роль, что сможете что-то принципиально изменить?

а) да, наверняка;

б) очень маловероятно;

в) может быть.

5. Когда вы решаете что-то сделать, уверены ли в том, что дело получится?

а) конечно;

б) часто охватывают сомнения, смогу ли сделать;

в) чаще уверен, чем неуверен.

6. Возникает ли у вас желание заняться каким-то неизвестным для вас делом, таким делом, в котором в данный момент вы некомпетентны, его абсолютно не знаете?

а) да, всякое неизвестное меня привлекает;

б) нет;

в) все зависит от самого дела и обстоятельств.

7. Вам приходится заниматься незнакомым делом. Испытываете ли вы желание добиться в нем совершенства?

а) да;

б) что получится, то и хорошо;

в) если это не очень трудно, то да.

8. Если дело, которое вы не знаете, вам нравится, хотите ли вы знать о нем все?

а) да;

б) нет, надо учиться самому основному;

в) нет, я только удовлетворю свое любопытство.

9. Когда вы терпите неудачу, то:

а) какое-то время упорствуете, даже вопреки здравому смыслу;

б) сразу махнете рукой на эту затею, как только поймете ее нереальность;

в) продолжаете делать свое дело, пока здравый смысл не покажет непреодолимость препятствий.

10. Профессию надо выбирать, исходя из:

а) своих возможностей и перспектив для себя;

б) стабильности, значимости, нужности профессии, потребности в ней;

в) престижа и преимуществ, которые она обеспечит.

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

а) да;

б) нет;

в) если место понравилось и запомнилось, то да.

12. Можете ли вы вспомнить сразу же после беседы все, что на ней говорилось?

а) да;

б) нет;

в) вспомню все, что мне интересно.

13. Когда вы слышите слово на незнакомом языке, можете ли вы повторить его по слогам без ошибок, даже не зная его значения?

а) да;

б) нет;

в) повторю, но не совсем правильно.

14. В свободное время вы предпочитаете:

а) оставаться наедине, поразмыслить;

б) находиться в компании;

в) мне безразлично, буду ли я один или в компании.

15. Вы занимаетесь каким-то делом. Вы решаете прекратить его только когда:

а) дело закончено и кажется вам отлично выполненным;

б) вы более-менее довольны сделанным;

в) дело кажется сделанным, хотя его еще можно делать лучше. Но зачем?

16. Когда вы один, вы:

а) любите мечтать о каких-то вещах, может быть, и абстрактных;

б) любой ценой пытаетесь найти себе конкретное занятие;

в) иногда любите помечтать, но о вещах, которые связаны с вашими делами.

17. Когда какая-то идея захватывает вас, то вы станете думать о ней:

а) независимо от того, где и с кем вы находитесь;

б) только наедине;

в) только там, где есть тишина.

18. Когда вы отстаиваете какую-то идею, вы:

а) можете отказаться от нее, если аргументы оппонентов покажутся вам убедительными;

б) останетесь при своем мнении, какие бы аргументы ни выдвигались;

в) измените свое мнение, если сопротивление окажется слишком сильным.

Теперь подсчитайте баллы.

За ответ *а* начисляются 3 балла, за ответ *б* — 1, за ответ *в* — 2 балла. Вопросы диагностировали границы вашей любознательности, уверенность в себе, постоянство, зрительную и слуховую память, стремление к независимости, способность абстрагироваться и сосредоточиваться. Эти показатели и есть качества творческого потенциала.

Если вы набрали 48 и более баллов, то в вас заложен значительный творческий потенциал, который представляет вам богатый выбор творческих возможностей.

Если вы на деле сможете применить ваши способности, то вам доступны самые разнообразные формы творчества.

Если вы набрали 24—47 баллов, то у вас есть качества, которые позволяют вам творить, но есть и барьеры вашего творчества. Самый опасный — страх, особенно у людей, ориентированных на обязательный успех. Боязнь неудачи сковывает воображение — основу творчества. Страх может быть и социальный, страх общественного осуждения. Любая новая идея проходит через этап неожиданности, удивления, непризнания, осуждения окружающими. Боязнь осуждения за новое, непривычное для других поведение, взгляды, чувства сковывает творческую активность, уничтожает творческую личность.

Олий ДЧТИ "Утубхонаси 40257 Самарқанд ш.

Инструкция: На каждый из 25 вопросов предлагаются три варианта ответов, из которых следует выбрать один или два, наиболее для вас подходящих. Положите рядом с этой страницей чистый лист бумаги и отмечайте на нем ответы.

1. Вообще я к тестам отношусь:
   а) с предубеждением;
   б) с острым интересом;
   в) с энтузиазмом.
2. Из своих товарищей с большим уважением отношусь к тем, кто:
   а) знает все на свете и всегда сообщает самое нужное, интересное и необычное;
   б) интересуется чем-то определенным и досконально знает об этом;
   в) знает далеко не все, но интересуется многим и легко меняет или сочетает увлечения.
3. Бюрократ — это:
   а) преступник;
   б) несознательный работник;
   в) неспособный и не знающий свое дело.
4. Думаю, что в библиотеке:
   а) всегда можно найти, что нужно;
   б) далеко не все найдешь, что нужно;
   в) почти ничего, что нужно, никогда не найдешь.
5. Если меня с работы пошлют учиться:
   а) постараюсь увильнуть, так как работа важнее;
   б) поеду только потому, что, наверное, так надо;
   в) поеду с охотой, хотя, может быть, потом и разочаруюсь.
6. По моему мнению, работа секретаря у начальника:
   а) очень простая, ее может выполнять любая девушка, закончившая десятилетку;
   б) не очень простая и требующая хотя бы небольшой подготовки;
   в) достаточно сложная и требующая квалифицированной подготовки.
7. Наверное, инфаркты, инсульты:
   а) от сидячего образа жизни;
   б) неизбежное зло работников умственного труда;
   в) из-за неумения организовать свою и чужую работу.
8. Профессия переводчика с английского языка:
   а) не очень нужная сегодня;

б) нужная сегодня и завтра;

в) нужная сегодня, но не завтра.

9. Считаю, что каждый специалист должен читать в основном:

а) книги по своей специальности;

б) журналы по своей специальности;

в) книги по смежным специальностям.

10. Работа с «бумажками»:

а) все-таки какая-то унизительная по сравнению с другими профессиями;

б) не унизительная, но не почетная;

в) если не почетная, то, по крайней мере, очень необходимая в наше время.

11. Информатика в школе должна:

а) помочь только в обучении математике;

б) научить программировать и пользоваться компьютером;

в) перевернуть весь учебный процесс.

12. Посещая один и тот же музей:

а) стараюсь каждый раз осматривать все;

б) выбираю что-нибудь интересное;

в) иду к чему-то конкретному.

13. Документом является:

а) художественный фильм;

б) не художественный, а документальный фильм;

в) вообще не фильм, а бумага с печатью.

14. Низкую эффективность конторского труда объясняю:

а) несознательностью, граничащей с нерадивостью;

б) отсутствием хорошей зарплаты;

в) неумением организовать свою и чужую работу.

15. Ручные перфокарты:

а) знаю, что это такое, и пользуюсь ими;

б) имею об этом некоторое представление, но в век компьютеров они не нужны;

в) не знаю, что это такое.

16. Когда бываю в библиотеке:

а) стараюсь пользоваться каталогом;

б) изредка обращаюсь к каталогу;

в) вполне обхожусь без каталога.

17. Уверен, что в архивах сохраняют:

а) практически все действующие деловые бумаги;

б) большую их часть;

в) меньшую часть.

18. Стараюсь:

а) сознательно регулировать идущие на меня потоки информации (радио, телевизор, книги, разговоры), выбирая только то, что мне нужно;

б) направлять на себя побольше информации, чтобы ничего не пропустить;

в) ограничивать количество информации, используя только главное.

19. Цвет в нашей жизни:

а) имеет очень большое значение — раскрывает характер человека, диагностирует болезни, лечит, влияет на настроение и производительность труда, помогает общению и украшает;

б) наверное, это так, но сказано слишком сильно;

в) сомневаюсь во многом перечисленном.

20. На тексты, изобилующие «штампами», реагирую:

а) с бурным возмущением;

б) отрицательно;

в) спокойно.

21. Уважаю:

а) в равной степени ученого-теоретика и специалиста-практика;

б) ученого-теоретика;

в) специалиста-практика.

22. Реферативные журналы:

а) читал их;

б) не читал, но имею о них представление;

в) вряд ли смогу объяснить, что это такое.

23. Реклама — дело:

а) очень полезное;

б) полезное, но далеко не всегда;

в) по крайней мере, у нас совершенно не нужное.

24. В своем городе:

а) с удовольствием буду водить гостя, показывая старину и рассказывая интересные истории, которые знаю;

б) если и буду что-то показывать гостю, то только не старину;

в) предпочту не играть для гостя роль гида.

25. Электронно-вычислительная техника:

а) только средство, большая эффективность которого зависит от сочетания с другими средствами и методами;

б) революция, решающая очень много проблем;

в) новшество, которое следует, однако, осваивать не торопясь.

Теперь, когда вы ответили обязательно на все 25 вопросов, оцените ваши ответы по следующим правилам. От 1-го до 12-го вопроса включительно: а = 0; б = 2; в = 4. Если отмечены два варианта — возьмите среднее арифметическое, например: б + в = (2 + 4) : 2 = 3. От 13-го до 25-го вопроса поступайте наоборот: а = 4; б = 2; в = 0 (при двух вариантах также берите среднее). Потом сложите все 25 чисел, их сумма будет означать уровень вашей информационной культуры в процентах. Для абитуриента плохо меньше 30 процентов, для молодого специалиста — меньше 50 процентов.

ТЕСТ «КТО Я ЕСТЬ В ЭТОМ МИРЕ?»

В.А.Сонин предлагает использовать для получения самооценки 10 горизонтальных линий со словесными индексами в начале и в конце каждой линии. Автор рекомендует: «Сосредоточьтесь, пожалуйста, и представьте, что на каждой из этих линий вы располагаете людей, живущих сейчас на земле. Люди, конечно, разные. Среди них есть больные и здоровые, робкие и смелые, умные и глупые, словом, обладающие множеством разных особенностей. Представленные вам линии условно изображают 10 наиболее важных черт-характеристик личности».

Здоровье_____
самые больные — самые здоровые

Ум_____
самые глупые — самые умные

Доброта_____
самые недобрые — самые добрые

Честность_____
самые лживые — самые правдивые

Общительность_____
самые необщительные — самые общительные

Принципиальность_____
самые беспринципные — самые принципиальные

Искренность_____

самые неискренние самые искренние

Смелость_____

самые робкие самые смелые

Привлекательность_____

самые непривлека- самые привлекательные
тельные

Счастье_____

самые несчастные самые счастливые

Индексы слева на каждой линии обозначают самые низкие оценки конкретного качества или свойства личности, индексы справа — самые высокие. Оцените себя по предложенным характеристикам, отметив точкой или крестиком то место на шкале, где вы видите себя.

Закончив самооценку по каждому из десяти качеств, соедините образовавшиеся точки или крестики прямыми линиями, построив график или профиль самооценки. Профиль можно оценить и в баллах. Для этого каждую горизонтальную прямую линию надо поделить на шесть равных частей. Полученным отрезкам присвоить баллы от 1 до 6. Собственную отметку на каждой линии оцените в зависимости от близости к определенному делению шкалы с точностью до 0,5 балла. В заключение подсчитайте общую сумму выбранных вами баллов.

В зависимости от полученной суммы самооценка собственной личности может быть: адекватной, или наиболее соответствующей действительности (40—50 баллов); с тенденцией к завышению (46—55 баллов); с тенденцией к занижению (34—21 балл); явно завышенной (56—60 баллов); явно заниженной (20—10 баллов).

У физически и психически здоровых людей обнаруживаются тенденции к составлению графика-профиля личности несколько правее середины, т.е. с тенденцией к завышению своей самооценки, и это признается оптимальным. Явно завышенные и заниженные самооценки могут быть следствием разных причин и не должны пугать человека. Дело не в том, что люди, имеющие такие завышения или занижения в самооценке, срочно нуждаются в психологической специальной помощи.

На основе завышенной самооценки у человека возникает идеализированное представление о своей личности, о своих возможно-

стях, своей ценности для окружающих, для общего дела. Такой человек идет нередко на игнорирование своих неудач ради сохранения привычной для него высокой самооценки, своих дел, поступков. Любой неуспех ему кажется следствием чьих-то козней, неблагоприятного отношения, в крайнем случае, стечением обстоятельств. Он не желает признавать собственных ошибок, лени, недостатка знаний, способностей, неправильного поведения.

Явно заниженную самооценку необходимо рассматривать как неуверенность личности в себе, отсутствие дерзаний, невозможности реализовать свои задатки и способности. Такие люди не ставят перед собой труднодостижимые цели, ограничиваются решением обыденных задач и слишком критичны к себе.

Самооценка — это совсем не простое дело. Она прямо связана с самоуправлением личности. Самооценка является тем эталоном, который позволяет сравнивать свое прошлое и настоящее, судить о своем будущем.

Говоря о субъективной оценке, следует отметить те тенденции, которые чаще всего приводят к этой субъективности и от которых надо «предостеречь» оценщиков. Можно выделить шесть типичных ошибок оценщиков.

Ошибка центральной тенденции. Суть ее состоит в том, что оценивающие избегают применять крайние деления на шкале, т.е. давать низкие и высокие оценки в баллах. Они пользуются лишь делениями в середине шкалы, и это потом находит отражение в итогах оценки: получаются средние показатели (средний, хороший и пр.).

Ошибки контраста и подобия. Ошибка контраста возникает в тех случаях, когда оценивающий стремится рассматривать качества других с противоположных позиций, нежели свои собственные. В противовес ошибке контраста суть ошибки подобия состоит в том, что оценивающий рассматривает качества других с тех же самых позиций, что и свои собственные.

Гало-эффект. Для оценки работника используют общее сложившееся мнение о нем или, наоборот, оценивающий по отдельным качествам судит об успехах сотрудника в целом.

Ошибка снисходительности. Эта ошибка допускается чаще всего в случаях, когда оценивающий завышает оценку. Подобных судей называют снисходительными. Однако встречаются оценивающие, чересчур строгие в своих выводах и оценках.

Логическая ошибка. Такая ошибка сходна с гало-эффектом и проявляется в тех случаях, когда оценивающий подходит к оцен-

ке качеств других, как ему кажется, логически. Например, он дает высокую оценку какому-нибудь качеству только потому, что оно логически связано с другим качеством.

Ошибка близости. Она проявляется обычно вследствие того, что на оценочном листе качества, уже оцененные, располагаются рядом с теми, которые оцениваются в данный момент. Это оказывает воздействие на оценивающего: если он оценил высоким баллом предыдущее качество, то у него появляется желание аналогично оценить и следующее качество. Возможно и обратное явление.

Среди показателей, обозначенных индексом «объективные», существенное влияние на общий рейтинг педагога должна оказывать прежде всего его профессиональная деятельность, т.е. учебная работа, оцениваемая методической комиссией школы. Преподаватель должен иметь возможность самостоятельно выбрать вид и тему показательного учебного занятия — творческого отчета. Члены методической комиссии оценивают работу учителя на занятии по жесткой схеме наличия или отсутствия однозначно фиксированных признаков. При этом общее количество признаков (что практически является показателем максимально возможного количества баллов) во всех видах учебных занятий должно быть одинаково.

Так, например, в качестве таких фиксированных признаков можно выделить на занятии-лекции:

1) содержание лекции — научность, проблематичность; ознакомление с историей вопроса; практическая направленность;

2) методику чтения лекций — наличие четкой структуры; доступность и доказательность; использование ТСО или приемов закрепления материала;

3) руководство работой учащихся;

4) лекторские данные, ораторское мастерство;

5) достижение поставленных целей.

Нетрудно заметить, что при желании эта схема может быть существенно усложнена, однако приоритетное направление развития выбирается советом школы и формулируется в качестве задачи методической комиссии, которая в соответствии с этим вырабатывает свои критерии оценки. Следует только исключить противоречивость показателей и ограничить их количество десятью (т.е. новые показатели должны вводиться только вместо устаревших), так как в противном случае задачи, ставящиеся перед педагогом, окажутся нереальными, а, следовательно, вызовут негативное отношение.

При выведении рейтинга учебной работы учителя необходимо учитывать не только те признаки, которые были выражены в структуре занятия, но и те, которые были упущены. Тогда

$$R_{уч} = B_в - B_у, \quad (4)$$

где $B_в$ — выраженные признаки; $B_у$ — упущенные признаки.

Помимо рейтинга учебной работы, объективный показатель оценки преподавателя должен включать и оценку различных других видов деятельности работника, значимость которых определяется опять-таки советом школы, который при необходимости может вводить соответствующие коэффициенты. Максимальное количество баллов, которое может набрать преподаватель в этой области, должно быть равным для преподавателей по всем предметам.

Для того, чтобы не происходило «распыления» сил учителей по различным направлениям, а осуществлялась концентрация и углубленная специализация в какой-нибудь одной области, вероятно, возможно предусмотреть дифференцированную оценку по отдельным видам работ.

Необходимость повышения эффективности деятельности педагогов требует постоянно учитывать происходящие изменения как в их учебной работе, так и в общественной активности, для чего необходимо ввести в рассматриваемую формулу показатель роста $M_р$, определяемый как частное от деления суммы объективных показателей текущего года на аналогичный или среднешкольный показатель года предыдущего:

$$M_р = \frac{\Sigma P_{об}(n)}{\Sigma P_{об}(n-1)}, \quad (5)$$

где n — год оценивания

Тогда в общем виде формула (1) будет выглядеть следующим образом:

$$R_{пр} = K_с \Sigma O_{суб} + R_{уч} + M_р R_{акт}, \quad (6)$$

где $R_{пр}$ — рейтинг учителя; $K_с$ — коэффициент согласия; $O_{суб}$ — субъективные оценки учителя; $R_{уч}$ — оценка учебной деятельности учителя; $M_р$ — коэффициент прогресса; $R_{акт}$ — оценка внеучебной деятельности учителя.

На первый взгляд данная процедура кажется слишком громоздкой и трудоемкой. Однако, если учесть, что все эти показатели ежегодно косвенно присутствуют в отчетах, то становится вполне очевидным, что большой дополнительной работы, кроме

приведения полученных данных в систему, выполнять не придется. Составление соответствующей программы «Кадры» для персонального компьютера, где каждый признак и преподаватель будут наделены своим шифром, избавит от этих трудностей. Для избежания щекотливой процедуры оценивания сотрудников и распределения зарплаты в соответствии с имеющимся рейтингом эту работу также целесообразно «поручить» ЭВМ, программа которой на основе общего рейтинга и фонда заработной платы распределит этот фонд в соответствии с выполненной каждым педагогом деятельностью.

Использование компьютера позволит проводить и сравнительную оценку учителей различных школ, основывающуюся на уровне развития школы как производственного коллектива. Этот уровень определяется районным департаментом и выражается в коэффициенте прогресса, который зависит от того, какое место занимает школа в жизни района, насколько велико ее влияние на другие образовательные учреждения, как реализуются коллективом школы прогрессивные идеи образования. Коэффициент прогресса определяет фонд заработной платы в школе, а также соответствующим образом изменяет субъективную оценку педагога. Тогда

$$R_{пр} = K_{пр} (\Sigma R_{суб} + \Sigma R_{об}), \qquad (7)$$

причем при $K_{пр} < 0{,}8$ школа деградирует, год от года ухудшая свои показатели;

$K_{пр} > 1{,}2$ — характеризует передовые прогрессивные школы;

$0{,}8 < K_{пр} < 1{,}2$ соответствует школе среднего уровня.

Очевидно, что, влияя на заработную плату, коэффициент прогресса, так же, как и коэффициент согласия, направлен прежде всего против нерадивых сотрудников, тормозящих развитие коллектива.

Чтобы полученная информация не была использована во вред педагогу и не нанесла ущерб его отношениям с коллегами и учащимися, ее применение должно осуществляться строго в рамках индивидуальных управляющих воздействий. Информирование остальных лиц производится в обобщенном виде, от «Образцовая преподавательская деятельность» до «Рекомендуется обратить серьезное внимание».

Система оценивания педагогов школы не станет действенной не только до тех пор, пока не будет связана с материальной заинтересованностью, но и пока оценка не будет иметь выход в систему повышения квалификации именно в том направлении, где имеются проблемы педагогической деятельности.

Актуальность вопроса повышения общетеоретического и профессионального уровня учителей обусловлена также ускоряющимся процессом морального обесценивания и устаревания знаний и навыков специалистов в современном мире. Так, по оценкам американских экономистов, ежегодно обновляется 5% теоретических и 20% профессиональных знаний, которыми должен владеть профессионал. В США установлена даже своеобразная единица измерения устаревания знаний специалистов — так называемый «период полураспада компетентности», термин, заимствованный из ядерной физики и означающий продолжительность времени, когда в результате появления новой информации компетентность специалистов снижается на 50%.

В течение последних десятилетий этот период быстро сокращался. Так, если, например, 50% «устаревания» знаний инженера — выпускника 1940 г. наступало через 12 лет, то для выпускников 1960 г. — через 8—10 лет, а для сегодняшних выпускников — через 2—3 года. Таким образом, постоянное овладение специалистом новыми знаниями становится непременным условием сохранения его квалификации.

Среди причин нежелания повышать квалификацию чаще всего встречается отсутствие соответствующей мотивации, что может проявляться в амбициях всезнающих, многоопытных работников, в потере «чувства нового», в неумении, а подчас и нежелании увидеть изменившиеся требования и признать свою некомпетентность. Одной из причин также является малопригодное для взрослой аудитории, неэффективное применение вузовских методов обучения. Здесь необходимо учитывать такие особенности, как весьма различный уровень компетентности даже в однородной категории работников, различные психологические барьеры, связанные с боязнью или нежеланием взрослых садиться «за парту», иной характер и темп восприятия и усвоения знаний учащимися. Учитывая то, что разные люди имеют разную степень утраты ранее полученных знаний и что разрыв в компетентности тоже будет различным, следует предвидеть многообразие приемов и способов сокращения.

Существенно должна измениться в связи с этим и роль преподавателя, который должен быть, скорее, руководителем, подсказывающим направления в изучении предметов, а не передатчиком готовых знаний, т.е. не просто лектором. В проверке знаний целесообразно требовать понимания путей решения проблемы или происходящего процесса, а не готовых ответов, результатов решения задач, точных формулировок. Аналогичные требования

к профессиональной компетентности должны применяться и к администрации.

Изложенный подход к изменению профессиональной подготовки педагогов, конечно, не охватывает всех накопившихся проблем и существующая сложная социальная ситуация еще многие годы будет детерминировать основные направления перестройки высшей педагогической школы. Однако крепнет уверенность, что переход с обучения на формирование профессиональной личности значительно ускорит этот процесс.

Но при этом обозначилась еще одна проблема, ждущая своего научного разрешения: проблема совместимости в учебном процессе. Не секрет, что некоторые учителя и ученики испытывают стойкую неприязнь друг другу. Это зависит от профессиональных или личностных параметров. Как изменить и улучшить ситуацию? Ответ на этот вопрос требует специального изучения.

Кстати, изучение объекта педагогического воздействия, динамики взаимоотношения и психологической совместимости с учеником привело к разработке оригинальной концепции психологической службы, а также выпуску учебных пособий по ведению психологической службы в разных учебных заведениях и изданию психологического журнала.

1.2. ВЫЯВЛЕНИЕ ТИПОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЛИЧНОСТИ. ОБЩЕПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ТИПОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

Методика выявления типологических особенностей личности предложена К.Юнгом.

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

1. Что вы предпочитаете?
   а) немного близких друзей;
   б) большую товарищескую компанию.

2. Какие книги вы предпочитаете читать?
   а) с занимательным сюжетом;
   б) с раскрытием переживаний героев.

3. Что вы скорее можете допустить в работе?
   а) опоздание;
   б) ошибки.

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

18. Ваши движения:
а) быстры;
б) замедленны.
19. Вы сильно беспокоитесь о возможных неприятностях:
а) часто;
б) редко.
20. В затруднительных случаях:
а) спешите обратиться за помощью к другим;
б) не любите обращаться.

Обработка результатов

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

Количество ответов подсчитать и умножить на 5.

Баллы: 0—35 — интроверсия; 36—65 — амбоверсия; 66—100 — экстраверсия.

Экстраверты («вывернутые наружу») — легки в общении, имеют высокий уровень агрессивности, тенденцию к лидерству, любят быть в центре внимания, легко завязывают контакты, импульсивны, открыты, судят по людям «по внешности», не заглядывают внутрь; холерики, сангвиники.

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

1.3. ОЦЕНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ УЧИТЕЛЯ

Нередко школьные практические психологи сталкиваются с проблемами оценки степени включенности учителя в профессию, определения механизмов,через которые профессиональная деятельность воздействует на личность,выявления типических педагогических деформаций личности. Однако существование огромного количества критериев и оснований типизации педагогов нередко затрудняет эти поиски. При этом одни учителя добиваются успеха, находя для себя совершенно различные области деятельности: один становится другом и советчиком моло-

дежи, другой, способствует развитию независимого и смелого мышления у выдающихся учащихся, а еще кто-то помогает слабым учащимся устранить причины их недостатков. Нельзя сказать, что какая-то из этих сфер деятельности лучше другой — все они необходимы.

В предлагаемом опроснике заложена идея оценки и сравнения между собой различных типов педагогов.

Инструкция: «В данном опроснике перечислены свойства, которые могут быть присущи Вам в большей или меньшей степени. При этом, соответственно, возможны два варианта ответов:

а) верно, описываемое свойство типично для моего поведения или присуще мне в большей степени.

б) неверно, описываемое свойство нетипично для моего поведения или присуще мне в минимальной степени.

Прочитав утверждение и выбрав один из вариантов ответа, отметьте его на листе ответов, зачеркнув нужную букву.

1. Я бы вполне мог жить один, вдали от людей. (а, б)
2. Я часто побеждаю других своей самоуверенностью. (а, б)
3. Твердые знания по моему предмету могут существенно облегчить жизнь человека. (а, б)
4. Люди должны больше, чем сейчас, придерживаться законов морали. (а, б)
5. Я внимательно читаю каждую книгу, прежде чем вернуть ее в библиотеку. (а, б)
6. Мой идеал рабочей обстановки — тихая комната с рабочим столом. (а, б)
7. Люди говорят, что мне нравится делать все своим оригинальным способом. (а, б)
8. Среди моих идеалов видное место занимают личности ученых, сделавших большой вклад в мой предмет. (а, б)
9. Окружающие считают, что на грубость я просто не способен. (а, б)
10. Я всегда внимательно слежу за тем как я одет. (а, б)
11. Бывает, что все утро я ни с кем не хочу разговаривать. (а, б)
12. Мне важно, чтобы во всем, что меня окружает, не было беспорядка. (а, б)
13. Большинство моих друзей — люди, интересы которых лежат в сфере моей профессии. (а, б)
14. Я подолгу анализирую свое поведение. (а, б)
15. Дома я веду себя за столом так же, как в ресторане. (а, б)
16. В компании я предоставляю другим возможность шутить и рассказывать всякие истории. (а, б)

17. Меня раздражают люди, которые не могут быстро принимать решения. (а, б)

18. Если у меня есть немного свободного времени, то я предпочитаю почитать что-нибудь по моей дисциплине. (а, б)

19. Мне неудобно дурачиться в компании, даже если другие это делают. (а, б)

20. Иногда я люблю позлословить об отсутствующих. (а, б)

21. Мне очень нравится приглашать гостей и развлекать их. (а, б)

22. Я редко выступаю вразрез с мнением коллектива. (а, б)

23. Мне больше нравятся люди, хорошо знающие свою профессию, независимо от их личностных особенностей. (а, б)

24. Я не могу быть равнодушным к проблемам других. (а, б)

25. Я всегда охотно признаю свои ошибки. (а, б)

26. Худшее наказание для меня — быть закрытым в одиночестве. (а, б)

27. Усилия, затраченные на составление планов, не стоят этого. (а, б)

28. В школьные годы я пополнял свои знания, читая специальную литературу. (а, б)

29. Я не осуждаю человека за обман тех, кто позволяет себя обманывать. (а, б)

30. У меня не возникает внутреннего протеста, когда меня просят оказать услугу. (а, б)

31. Вероятно, некоторые люди считают, что я слишком много говорю. (а, б)

32. Я избегаю общественной работы и связанной с этим ответственности. (а, б)

33. Наука — это то, что больше всего интересует меня в жизни. (а, б)

34. Окружающие считают мою семью интеллигентной. (а, б)

35. Перед длительной поездкой я всегда тщательно продумываю, что с собой взять. (а, б)

36. Я живу сегодняшним днем в большей степени, чем другие люди. (а, б)

37. Если есть выбор, то я предпочитаю организовать внеклассное мероприятие, а не рассказывать ученикам что-нибудь по предмету. (а, б)

38. Основная задача учителя — передать ученику знания по предмету. (а, б)

39. Я люблю читать книги и статьи на темы нравственности, морали, этики. (а, б)

40. Иногда меня раздражают люди, которые обращаются ко мне с вопросами. (а, б)

41. Большинство людей, с которыми я бываю в компаниях, несомненно, рады меня видеть. (а, б)

42. Думаю, мне понравилась бы работа, связанная с ответственной административно-хозяйственной деятельностью. (а, б)

43. Я вряд ли расстроюсь, если придется провести свой отпуск, обучаясь на курсах повышения квалификации. (а, б)

44. Моя любезность часто не нравится другим людям. (а, б)

45. Были случаи, когда я завидовал удаче других. (а, б)

46. Если мне кто-нибудь нагрубит, то я могу быстро забыть об этом. (а, б)

47. Как правило, окружающие прислушиваются к моим предложениям. (а, б)

48. Если бы мне удалось перенестись в будущее на короткое время, то я в первую очередь набрал бы книг по моему предмету. (а, б)

49. Я проявляю активное участие к судьбе других. (а, б)

50. Я никогда с улыбкой не говорил неприятных вещей. (а, б)

Для обработки результатов опроса необходимо ответы испытуемого сравнить с ключом. Каждый ответ оценивается по двухбальной шкале:

ответ, совпадающий с ключом, оценивается в 1 балл;

ответ, не совпадающий с ключом, приравнивается к 0.

Каждый личностный параметр оценивается суммированием оценок по группе вопросов. Суммарная оценка по фактору не превышает 10 баллов. Зона нормы находится в пределах 3—7 баллов.

Обработку результатов обычно начинают со шкалы мотивации одобрения, так как в том случае, если ответ выходит за рамки нормы по этому фактору, следует признать, что испытуемый стремился исказить результаты и они не подлежат дальнейшей интерпретации.

Ключ

Общительность — 1б, 6б, 11б, 16б, 21а, 26а, 31а, 36а, 41а, 46а
Организованность — 2а, 7а, 12а, 17а, 22б, 27б, 32б, 37а, 42а, 47а
Направленность на предмет — 3а, 8а, 13а, 18а, 23а, 28а, 33а, 38а, 43а, 48а
Интеллигентность — 4а, 9а, 14а, 19а, 24а, 29б, 34а, 39а, 44а, 49а
Мотивация одобрения — 5а, 10а, 15а, 20б, 25а, 30а, 35а, 40б, 45б, 50а

Каждое из направлений профессиональной направленности считается недостаточно развитым, если по данной шкале получено менее трех баллов, и ярко выраженным — если количество баллов более семи. Для большей наглядности полученные результаты целесообразно выразить в виде круговой или столбцевой диаграммы. Выраженность одного фактора свидетельствует о мононаправленности личности учителя, а выраженность нескольких факторов может интерпретироваться как результат полинаправленности.

Структуру личности типа «Организатор» составляют такие качества, как требовательность, организованность, сильная воля, энергичность. Для «Предметника» характерны наблюдательность, профессиональная компетентность, стремление к творчеству. Согласно имеющимся связям, велика вероятность существования и промежуточного типа «предметник-организатор», сочетающего в себе характеристики обоих этих типов. Возможно, что его отличием от «предметника» будет более жесткая направленность учащихся на предмет и организация их деятельности именно внутри предметных знаний. Это позволяет дифференцировать его от «чистого» «Организатора», основное направление деятельности которого находится в плоскости внеклассной работы.

Структуру личности типа «Коммуникатор» составляют такие качества, как общительность, доброта, внешняя привлекательность, высокая нравственность. Сюда же могут быть отнесены эмоциональность и пластичность поведения, имеющие тесные связи с этими качествами. Тип «Интеллигент» характеризуется высоким интеллектом, общей культурой и безусловной нравственностью. Последнее качество, по сути дела, выступает как связующее звено между этими типами. Это является подтверждением тому, что встречается промежуточный тип, условно «интеллигент-оптимист», обладающий выраженными качествами обоих типов. Вероятно, существуют промежуточные типы, образованные разными направлениями типизации педагогов, основанные на базе предметных знаний, например, «предметник-коммуникатор», «предметник-просветитель». В то же время вероятность появления «интеллигента-организатора» очень мала, хотя теоретически сочетание и этих типов возможно.

Из указанных типов учителей (коммуникатор, предметник, организатор и интеллигент) каждый имеет свои способы, механизмы и каналы передачи воспитательных воздействий.

Так, учитель-«коммуникатор» отличается экстравертированностью, низкой конфликтностью, доброжелательностью, способ-

ностью к эмпатии, любовью к детям. Он реализует свои воспитательные воздействия на основе совместимости с учеником, поиска точек соприкосновения в личной жизни. Естественно, эти воздействия окажут наибольшее изменение именно в этом «бытовом» поведении ученика.

Для учителя-«предметника», рационалиста, твердо уверенного в необходимости знаний и их значимости в жизни, более характерно воспитание ученика средствами изучаемого предмета, путем изменения его восприятия научной картины мира, привлечения к работе в кружке и т.д.

Учитель-«организатор», нередко являющийся лидером не только у ребят, но и во всем педагогическом коллективе, преимущественно транслирует свои личностные особенности в ходе проведения различных внеклассных мероприятий. Поэтому результат его воздействий скорее всего обнаружится в сфере делового сотрудничества, коллективной заинтересованности, дисциплины и т.д.

Учитель-«интеллигент», или «просветитель», отличающийся принципиальностью, соблюдением моральных норм, реализует себя посредством высокоинтеллектуальной просветительской деятельности, неся ученикам нравственность, духовность, ощущение свободы.

Профессиональная деятельность неизбежно сопровождается изменениями в структуре личности специалиста, когда происходит, с одной стороны, усиление и интенсивное развитие качеств, которые способствуют успешному осуществлению деятельности, а, с другой — изменение, подавление и даже разрушение структур, не участвующих в этом процессе. Если эти профессиональные изменения расцениваются как негативные, т.е. нарушающие целостность личности, снижающие ее адаптивность и устойчивость, то их следует рассматривать как профессиональные деформации. Эти особенности могут все более глубоко включаться в структуру личности, иерархизируя ее, напоминая изменения, происходящие в личности при акцентуациях.

У представителей педагогической профессии деформированность личности деятельностью может проявляться на четырех уровнях:

1. Общепедагогические деформации, характеризующие сходные изменения личности у всех лиц, занимающихся педагогической деятельностью. Наличие этих деформаций делает учителей, преподающих разные предметы, работающих в разных учебных заведениях, проповедующих разные педагогические взгляды, с разным темпераментом и характером, похожими друг на друга.

Эти инвариантные особенности обусловлены спецификой пространства, в котором существует личность учителя-профессионала — здесь произошло сближение субъекта деятельности со средствами этой деятельности. Кроме того, педагогическая деятельность имеет свой, особенный объект воздействия, который, в отличие от большинства объектов деятельности в других профессиях, обладает существенной активностью. Учитель, используя свою личность как инструмент влияния на объект, прибегает к более простым и эффективным приемам, в совокупности известным как авторитарный стиль руководства. В результате в его личности появляются такие черты, как назидательность, завышенная самооценка, излишняя самоуверенность, догматичность взглядов, отсутствие гибкости и проч.

2. Типологические деформации вызваны слиянием личностных особенностей с соответствующими структурами функционального строения педагогической деятельности в целостные поведенческие комплексы. Как было показано выше, в педагогической профессии существуют четыре таких типологических комплекса: *коммуникатор*, *организатор*, *интеллигент(просветитель)* и предметник. Особенности каждого из них могут со временем проявиться в структуре личности, которая претерпевает изменения, аналогичные происходящим при акцентуациях. Так, для учителя-«коммуникатора» характерна излишняя общительность, говорливость, сокращение дистанции с партнером, обращение к нему как существу молодому, неопытному («сюсюканье»), стремление затронуть интимные темы и проч.

Учитель-«организатор» может стать слишком активным, вмешиваясь в личную жизнь других людей, стремясь научить их как «жить правильно». Он нередко пытается подчинить себе окружающих, стремится командовать, организовывать их деятельность, независимо от содержания. Нередко учителя-«организаторы» реализуют свои потребности в каких-нибудь общественных организациях, где их активность выглядит вполне уместной.

Учитель-«интеллигент» («просветитель»), много лет отдавший профессии, может сформировать у себя склонность к философствованию, мудрствованию и, в зависимости от условий, может стать как «морализатором», видящим вокруг себя только плохое, восхваляя старые времена и ругая молодежь за безнравственность, так и в силу склонности к самоанализу уйти в себя, в созерцание окружающего мира и размышления о его несовершенстве.

Изменения личности учителя-«предметника» оказываются связанными со знаниями той дисциплины, которую он преподает.

Учителя этого типа пытаются внести элемент «научности» в любые, даже бытовые ситуации, неадекватно используя наукообразные способы поведения и оценивая других людей через призму их знаний предмета. В силу своих особенностей и многочисленности данный тип профессиональных отклонений представляет собой особый уровень — специфический.

3. Специфические, или предметные, деформации обусловлены спецификой преподаваемого предмета. Даже по внешним признакам легко определить, какой предмет преподает данный учитель: рисование или физкультуру, математику или русский язык. Учителя — герои юмористических рассказов — чаще всего имеют именно этот вид деформации.

4. Индивидуальные деформации определяются изменениями, которые происходят со структурами личности и внешне не связаны с процессом педагогической деятельности, когда параллельно становлению профессионально важных для учителя качеств происходит развитие качеств, не имеющих, на первый взгляд, отношения к педагогической профессии. Подобный феномен может быть объяснен тем, что личностное развитие прежде всего обусловлено его личностной направленностью, а не только под влиянием тех действий, приемов, операций, которые выполняет учитель.

Предупреждение и преодоление возможных деформаций личности педагога является одной из важнейших задач школьного психолога, так как от этого во многом зависит и психологический климат педагогического коллектива и психическое здоровье детей.

Очевидно, что учителя в силу своих личностных особенностей в большей степени приспособлены для реализации одних профессиональных функций, в то время как другие функции оказываются им просто недоступны. Так, «интеллигент» без особого труда способен обеспечить выполнение в своей профессиональной деятельности гностической, воспитательной, информационной, пропагандистской, развивающей, исследовательской функций, а также функции самосовершенствования. «Предметник» лучше реализует конструктивную, методическую, обучающую, ориентировочную функции; «организатор» — исполнительную, мобилизационную, организаторскую; «коммуникатор» — лишь коммуникативную функцию. Отметим, что речь идет не об абсолютном, а только об относительном преимуществе, т.е. и «коммуникатор» может выполнить организаторскую работу, но у него это отнимет больше сил и времени, чем у «организатора».

Интересен подход к изучению этой темы, разработанный А.М.Марковой совместно с А.Я.Никоновой. В основу различения стиля в труде учителя авторами были положены следующие признаки: содержательные характеристики стиля (преимущественная ориентация учителя на процесс или результат своего труда, развертывание учителем ориентировочного и контрольно-оценочного этапов в своем труде); динамические характеристики стиля (гибкость, устойчивость, переключаемость и т.д.); результативность (уровень знаний и навыков учения у школьников, а также интерес учеников к предмету). Был выделен ряд индивидуальных стилей, описанных ниже.

Эмоционально-импровизационный стиль (ЭИС). Учи́теля с ЭИС отличает преимущественная ориентация на процесс обучения. Объяснение нового материала такой учитель строит логично, интересно, однако в процессе объяснения у него часто отсутствует обратная связь с учениками. Во время опроса учитель с ЭИС обращается к большому числу учеников, в основном сильных, интересующих его, опрашивает их в быстром темпе, задает неформальные вопросы, но мало дает им говорить, не дожидается, пока они сформулируют ответ самостоятельно. Для учителя с ЭИС характерно недостаточно адекватное планирование учебно-воспитательного процесса. Для отработки на уроке он выбирает наиболее интересный учебный материал; менее интересный материал, хотя и важный, он оставляет для самостоятельного разбора учащимися. В деятельности учителя с ЭИС недостаточно представлены закрепление и повторение учебного материала, контроль знаний учащихся. Учи́теля с ЭИС отличает высокая оперативность, использование большого арсенала разнообразных методов обучения. Он часто практикует коллективные обсуждения, стимулирует спонтанные высказывания учащихся. Для учителей с ЭИС характерна интуитивность, выражающаяся в частом неумении проанализировать особенности и результативность своей деятельности на уроке.

Эмоционально-методический стиль (ЭМС). Для учителя с ЭМС характерны ориентация на процесс и результаты обучения, адекватное планирование учебно-воспитательного процесса, высокая оперативность, некоторое преобладание интуитивности над рефлексивностью. Ориентируясь как на процесс, так и на результаты обучения, такой учитель адекватно планирует учебно-воспитательный процесс, поэтапно отрабатывает весь учебный материал, внимательно следит за уровнем знаний всех учащихся (как сильных, так и слабых), в его деятельности постоянно пред-

ставлены закрепление и повторение учебного материала, контроль знаний учащихся. Такого учителя отличает высокая оперативность, он часто меняет виды работы на уроке, практикует коллективные обсуждения. Используя столь же богатый арсенал методических приемов при отработке учебного материала, что и учитель с ЭИС, учитель с ЭМС в отличие от последнего стремится активизировать детей не внешней развлекательностью, а прочно заинтересовать особенностями самого предмета.

Рассуждающе-импровизационный стиль (РИС). Для учителя с РИС характерны ориентация на процесс и результаты обучения, адекватное планирование учебно-воспитательного процесса. По сравнению с учителями эмоциональных стилей учитель с РИС проявляет меньшую изобретательность в подборе и варьировании методов обучения, не всегда способен обеспечить высокий темп работы, реже практикует коллективные обсуждения, относительное время спонтанной речи его учащихся во время уроков меньше, чем на уроках у учителей с эмоциональным стилем. Учитель с РИС меньше говорит сам, особенно во время опроса, предпочитая воздействовать на учащихся косвенным путем (посредством подсказок, уточнений и т.д.), давая возможность отвечающим детально оформить ответ.

Рассуждающе-методичный стиль (РМС). Ориентируясь преимущественно на результаты обучения и адекватно планируя учебно-воспитательный процесс, учитель с РМС проявляет консервативность в использовании средств и способов педагогической деятельности. Высокая методичность (систематичность закрепления, повторения учебного материала, контроля знаний учащихся) сочетается с малым, стандартным набором используемых методов обучения, предпочтением репродуктивной деятельности учащихся, редким проведением коллективных обсуждений. В процессе опроса учитель с РМС обращается к небольшому количеству учеников, давая каждому много времени на ответ, особое время уделяя слабым ученикам. Для учителя с РМС характерна в целом рефлексивность.

ВОПРОСНИК
(АНАЛИЗ УЧИТЕЛЕМ ОСОБЕННОСТЕЙ ИНДИВИДУАЛЬНОГО СТИЛЯ СВОЕЙ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Инструкция: «Ответы на нижеследующие вопросы помогут Вам выявить свой индивидуальный стиль работы. Для этого в предлагаемом вопроснике отметьте галочками варианты ответов, под-

ходящие Вам (при совпадении двух-трех вариантов отмечайте все колонки). Подсчитав количество галочек в каждой колонке, Вы можете определить свой собственный стиль работы (колонка с максимальным количеством галочек)».

№ п/п	Вопросы	Варианты ответов			
		ЭИС	ЭМС	РИС	РМС
1	Вы составляете подробный план урока?	нет	да	нет	да
2	Вы планируете урок лишь в общих чертах?	да	нет	да	нет
3	Часто ли Вы отклоняетесь от плана урока?	да	да	да	нет
4	Отклоняетесь ли Вы от плана, заметив пробел в знаниях учащихся или трудности в усвоении материала?	нет	да	да	да
5	Вы отводите большую часть урока объяснению нового материала?	да	да	нет	нет
6	Вы постоянно следите за тем, как усваивается новый материал в процессе объяснения?	нет	да	да	да
7	Часто ли Вы обращаетесь к учащимся с вопросами в процессе объяснения?	нет	да	да	да
8	В процессе опроса много ли времени Вы отводите ответу каждого ученика?	нет	нет	да	да
9	Вы всегда добиваетесь абсолютно правильных ответов?	нет	да	да	да
10	Вы всегда добиваетесь, чтобы опрашиваемый самостоятельно исправил свой ответ?	нет	нет	да	да
11	Вы часто используете дополнительный учебный материал при объяснении?	да	да	да	нет
12	Вы часто меняете темы работы на уроке?	да	да	нет	нет
13	Допускаете ли Вы, чтобы опрос учащихся спонтанно перешел в коллективное обсуждение или объяснение нового учебного материала?	да	нет	да	нет
14	Вы сразу отвечаете на неожиданные вопросы учащихся?	да	нет	нет	нет
15	Вы постоянно следите за активностью всех учащихся во время опроса?	нет	да	нет	нет
16	Может ли неподготовленность или настроение учащихся во время урока вывести Вас из равновесия?	да	да	нет	нет
17	Вы всегда сами исправляете ошибки учащихся?	да	да	нет	нет
18	Вы всегда укладываетесь в рамки урока?	нет	нет	да	да
19	Вы строго следите за тем, чтобы учащиеся отвечали и выполняли проверочные работы самостоятельно: без подсказок, не подглядывая в учебник?	нет	да	нет	да

Окончание

№ п/п	Вопросы	Варианты ответов			
		ЭИС	ЭМС	РИС	РМС
20	Вы всегда подробно оцениваете каждый ответ?	нет	да	да	да
21	Резко ли различаются ваши требования к сильным и слабым ученикам?	да	нет	нет	нет
22	Часто ли Вы поощряете за хорошие ответы?	да	да	да	нет
23	Часто ли Вы порицаете учащихся за плохие ответы?	нет	да	нет	да
24	Часто ли Вы контролируете знания учащихся?	нет	да	нет	да
25	Часто ли Вы повторяете пройденный материал?	нет	да	да	да
26	Вы можете перейти к изучению следующей темы, не будучи уверенным, что предыдущий материал усвоен всеми учащимися?	да	нет	да	нет
27	Как Вы думаете, учащимся обычно интересно у Вас на уроках?	да	да	да	нет
28	Как Вы думаете, учащимся обычно приятно у Вас на уроках?	да	да	да	нет
29	Вы постоянно поддерживаете высокий темп урока?	да	да	нет	нет
30	Вы сильно переживаете невыполнение учащимися домашнего задания?	нет	да	нет	нет
31	Вы всегда требуете четкого соблюдения дисциплины на уроке?	нет	да	нет	да
32	Вас отвлекает «рабочий шум» на уроке?	нет	да	нет	да
33	Вы часто анализируете свою деятельность на уроке?	нет	да	нет	да

Примечание. Наибольшее количество ответов «да» в одной из колонок свидетельствует с определенной долей вероятности о преобладании у учителя стиля, названного в этой колонке.

Рекомендации по совершенствованию учителем индивидуального стиля своей педагогической деятельности

После того как Вы определили свой стиль преподавания, предлагаем Вам ознакомиться с общей характеристикой этого стиля. Затем сопоставьте, пожалуйста, выделенные особенности со спецификой процесса и результативностью Вашей деятельности. В случае совпадения на основе предлагаемых рекомендаций составьте индивидуальный план совершенствования своего стиля преподавания и приступайте к его выполнению. По истечении нескольких месяцев (в конце учебного года) оцените, насколько успешной ока-

залась эта работа. В случае необходимости обратитесь за помощью к своим коллегам.

Итак, в зависимости от выявленного стиля предлагаем Вам следующие рекомендации.

Эмоционально-импровизационный стиль

Вы обладаете многими достоинствами: высоким уровнем знаний, артистизмом, контактностью, проницательностью, умением интересно преподать учебный материал, увлечь учеников преподаваемым предметом, руководить коллективной работой, варьировать разнообразные формы и методы обучения. Ваши уроки отличает благоприятный психологический климат.

Однако Вашу деятельность характеризуют и определенные недостатки: отсутствие методичности (недостаточная представленность в Вашей деятельности закрепления и повторения учебного материала, контроля знаний учащихся). Возможно недостаточное внимание к уровню знаний слабых учеников, недостаточная требовательность, завышенная самооценка, демонстративность, повышенная чувствительность, что обусловливает Вашу чрезмерную зависимость от ситуации на уроке.

В результате у Ваших учеников стойкий интерес к изучаемому предмету и высокая познавательная активность сочетаются с непрочными знаниями, недостаточно сформированными навыками учения.

Преодолеть эти недостатки в Ваших силах.

Рекомендуем Вам несколько уменьшить количество времени, отводимого объяснению нового материала; в процессе объяснения тщательно контролировать, как усваивается материал (для этого через определенные промежутки времени можно обращаться к учащимся с просьбой повторить сказанное или ответить на вопросы). Никогда не переходите к изучению нового материала, не будучи уверенным, что предыдущий усвоен всеми учениками. Внимательно относитесь к уровню знаний слабых учеников. Тщательно отрабатывайте весь учебный материал, уделяя большое внимание закреплению и повторению. Не бойтесь и не избегайте «скучных» видов работы — отработки правил, повторения.

Старайтесь активизировать учащихся не внешней развлекательностью, а вызвать у них интерес к особенностям самого предмета.

Во время опроса больше времени отводите ответу каждого ученика, добивайтесь правильного ответа, никогда не исправляйте сразу ошибки: пусть ошибившийся сам четко сформулирует и исправит свой ответ, а Вы помогайте ему уточнениями и

дополнениями. Всегда давайте подробную и объективную оценку каждому ответу.

Повышайте требовательность. Следите, чтобы учащиеся отвечали и выполняли проверочные работы самостоятельно, без подсказок и подглядывания.

Старайтесь подробно планировать урок, выполнять намеченный план и анализировать свою деятельность на уроке.

Эмоционально-методичный стиль

Вас отличают очень многие достоинства: высокий уровень знаний, контактность, проницательность, высокая методичность, требовательность, умение интересно преподать учебный материал, умение активизировать учеников, возбудив у них интерес к особенностям предмета, умелое использование и варьирование форм и методов обучения.

В результате у Ваших учащихся прочные знания сочетаются с высокой познавательной активностью и сформулированными навыками ученика.

Однако Вам свойственны и некоторые недостатки: несколько завышенная самооценка, некоторая демонстративность, повышенная чувствительность, обусловливающие Вашу излишнюю зависимость от ситуации на уроке, настроения и подготовленности учащихся.

Рекомендуем Вам стараться меньше говорить на уроке, давая возможность в полной мере высказаться Вашим учащимся, не исправлять сразу неправильных ответов, а путем многочисленных уточнений, дополнений, подсказок добиваться, чтобы опрашиваемый сам исправил и оформил свой ответ. Собственные формулировки предлагайте лишь тогда, когда это действительно необходимо.

По возможности старайтесь проявлять больше сдержанности.

Рассуждающе-импровизационный стиль

Вы обладаете очень многими достоинствами: высоким уровнем знаний, контактностью, проницательностью, требовательностью, умением ясно и четко преподать учебный материал, внимательным отношением к уровню знаний всех учащихся, объективной самооценкой, сдержанностью.

У Ваших учащихся интерес к изучаемому предмету сочетается с прочными знаниями и сформированными навыками учения. Однако Вашу деятельность характеризуют и определенные недостатки: недостаточно широкое варьирование форм и методов обу-

чения, недостаточное внимание к постоянному поддержанию дисциплины на уроке.

Вы много времени отводите ответу каждого ученика, добиваетесь, чтобы он детально сформировал свой ответ, объективно оцениваете его, что повышает эффективность Вашей деятельности. В то же время подобная манера ведения опроса обусловливает некоторые замедленные темпы урока. Этот недостаток можно компенсировать, шире используя разнообразные методы работы.

Рекомендуем Вам чаще практиковать коллективные обсуждения, проявлять больше изобретательности в подборе увлекающих учащихся тем.

Рекомендуем проявлять больше нетерпимости к нарушениям дисциплины на уроке. Сразу и строго потребуйте тишины на каждом уроке, и в конечном счете Вам не придется делать такого количества дисциплинарных замечаний.

Рассуждающе-методичный стиль

Вы обладаете многими достоинствами: высокой методичностью, внимательным отношением к уровню знаний всех учащихся, высокой требовательностью.

Однако Вашу деятельность характеризуют и определенные недостатки: неумение постоянно поддерживать у учеников интерес к изучаемому предмету, использование стандартного набора форм и методов обучения, предпочтение репродуктивной, а не продуктивной деятельности учащихся, нестабильное эмоциональное отношение к учащимся.

В результате у Ваших учащихся сформированные навыки учения и прочные знания сочетаются с отсутствием интереса к изучаемому предмету. Пребывание на Ваших уроках для многих из них томительно и не всегда интересно. На Ваших уроках нередко отсутствует благоприятный психологический климат.

Преодолеть эти недостатки в Ваших силах.

Рекомендуем Вам шире применять поощрения хороших ответов, менее резко порицать плохие. Ведь от эмоционального состояния Ваших учащихся в конечном счете зависят и результаты их обучения.

Постарайтесь расширить свой арсенал методических приемов, шире варьировать разнообразные формы занятий. Если Вы преподаете иностранный язык, не ограничивайтесь лишь репродуктивными видами работы: заучиванием наизусть текстов, зазубриванием правил. Если Вы будете использовать только их, то Ваши уча-

щиеся потеряют интерес к предмету, а самое главное — их будет отличать слабая ориентация в языке. Старайтесь использовать различные упражнения для активизации навыков речи: ситуативные диалоги, языковые игры, песни, стихотворения, диафильмы.

Если Вы преподаете гуманитарные предметы, почаще практикуйте коллективные обсуждения, выбирайте для них темы, которые могут увлечь учащихся.

1.4. ОЦЕНКА АГРЕССИВНОСТИ ПЕДАГОГА

Флегматичный человек редко оказывается хорошим учителем, но ученикам не слаще и с чрезмерно агрессивным педагогом, набрасывающимся на них каждый раз, как тигр из засады.

ТЕСТ А.АССИНГЕРА

Тест А.Ассингера позволяет определить, достаточно ли педагог корректен в отношениях со своими коллегами и учениками, легко ли им общаться с ним. Для большей объективности ответов можно провести взаимооценку, когда коллеги отвечают на вопросы друг за друга. Это поможет понять, насколько верна их самооценка.

Подчеркните ответы:

I. Склонны ли вы искать пути к примирению после очередного служебного конфликта?

1. Всегда. 2. Иногда. 3. Никогда.

II. Как вы ведете себя в критической ситуации?

1. Внутренне кипите. 2. Сохраняете полное спокойствие. 3. Теряете самообладание

III. Каким считают вас коллеги?

1. Самоуверенным и завистливым. 2. Дружелюбным. 3. Спокойным и независтливым

IV. Как вы отреагируете, если вам предложат ответственную должность?

1. Примите ее с некоторыми опасениями. 2. Согласитесь без колебаний. 3. Откажетесь от нее ради собственного спокойствия.

V. Как вы будете себя вести, если кто-то из коллег без разрешения возьмет с вашего стола бумагу?

1. Выдадите ему «по первое число». 2. Заставите вернуть. 3. Спросите, не нужно ли ему еще что-нибудь.

VI. Какими словами вы встретите мужа (жену), если он (она) вернулся с работы позже обычного?

1. «Что это тебя так задержало?» 2. «Где ты торчишь допоздна?» 3. «Я уже начал(а) волноваться».

VII. Как вы ведете себя за рулем автомобиля?

1. Стараетесь ли обогнать машину, которая «показала вам хвост»? 2. Вам все равно, сколько машин вас обошло. 3. Помчитесь с такой скоростью, чтобы никто не догнал вас.

VIII. Какими вы считаете свои взгляды на жизнь?

1. Сбалансированными. 2. Легкомысленными. 3. Крайне жесткими.

IX. Что вы предпринимаете, если не все удается?

1. Пытаетесь свалить вину на другого. 2. Смиряетесь. 3. Становитесь впредь осторожнее.

X. Как вы отреагируете на фельетон о случаях распущенности среди современной молодежи?

1. «Пора бы уже запретить им такие развлечения». 2. «Надо создать им возможность организованно и культурно отдыхать». 3. «И чего мы столько с ними возимся?»

XI. Что вы ощущаете, если место, которое вы хотели занять, досталось другому?

1. «И зачем я только на это нервы тратил?» 2. «Видно, его физиономия шефу приятнее». 3. «Может быть, мне это удастся в другой раз?»

XII. Как вы смотрите страшный фильм?

1. Боитесь. 2. Скучаете. 3. Получаете искреннее удовольствие.

XIII. Если из-за дорожной пробки вы опоздаете на важное совещание?

1. Будете нервничать во время заседания. 2. Попытаетесь вызвать снисходительность партнеров. 3. Огорчитесь.

XIV. Как вы относитесь к своим спортивным успехам?

1. Обязательно стараетесь выиграть. 2. Цените удовольствие почувствовать себя вновь молодым. 3. Очень сердитесь, если не везет.

XV. Как вы поступите, если вас плохо обслужили в ресторане?

1. Стерпите, избегая скандала. 2. Вызовете метрдотеля и сделаете ему замечание. 3. Отправитесь с жалобой к директору ресторана.

XVI. Как вы себя поведете, если вашего ребенка обидели в школе?

1. Поговорите с учителем. 2. Устроите скандал родителям «малолетнего преступника». 3. Посоветуете ребенку дать сдачи.

XVII. Какой, по-вашему, вы человек?

1. Средний. 2. Самоуверенный. 3. Пробивной.

XVIII. Что вы ответите подчиненному, с которым столкнулись в дверях учреждения, если он начал извиняться перед вами?

1. «Простите, это моя вина». 2. «Ничего, пустяки». 3. «А повнимательней вы быть не можете?!»

XIX. Как вы отреагируете на статью в газете о случаях хулиганства среди молодежи?

1. «Когда же, наконец, будут приняты конкретные меры?!» 2. «Надо бы ввести телесные наказания». 3. «Нельзя все валить на молодежь, виноваты и воспитатели!»

XX. Представьте, что вам предстоит заново родиться, но уже животным. Какое животное вы предпочтете?

1. Тигра или леопарда. 2. Домашнюю кошку. 3. Медведя.

Теперь внимательно просмотрите подчеркнутые ответы. Суммируйте номера ответов.

Результаты:

36—44 очка — вы умеренно агрессивны, но вполне успешно идете по жизни, поскольку в вас достаточно здорового честолюбия и самоуверенности.

45 и более очков — вы излишне агрессивны и при этом нередко оказываетесь чрезмерно жестким к другим людям и неуравновешенным. Вы надеетесь добраться до управленческих «верхов», рассчитывая на собственные методы, и добиться успеха, жертвуя интересами домашних, окружающих. Поэтому вас не удивляет неприязнь сослуживцев, но при малейшей возможности вы стараетесь их за это наказать.

35 очков и менее — вы чрезмерно миролюбивы, что обусловлено недостаточной уверенностью в собственных силах и возможностях. Это, конечно, не значит, что вы как травинка гнетесь под любым ветерком... И все же побольше решительности вам не помешает!

Если по семи и более вопросам вы набрали по 3 очка и менее чем по семи вопросам — по 1 очку, то взрывы вашей агрессивности носят скорее разрушительный, чем конструктивный характер. Вы склонны к непродуманным поступкам и ожесточенным дискуссиям. Вы относитесь к людям пренебрежительно и своим поведением провоцируете конфликтные ситуации, которых вполне могли бы избежать.

Если же по семи и более вопросам вы получите по одному очку и менее чем по семи вопросам — по три очка, то вы чрез-

мерно замкнуты. Это не значит, что вам не присущи вспышки агрессивности, но вы подавляете их уж слишком тщательно.

1.5. СПОСОБНОСТЬ ПЕДАГОГА К ЭМПАТИИ

Предлагаемая ниже методика успешно используется казанским психологом И.М.Юсуповым для исследования эмпатии (сопереживания), т.е. умения поставить себя на место другого человека, способности к произвольной эмоциональной отзывчивости на переживания других людей. Сопереживание — это принятие тех чувств, которые испытывает некто другой так, как если бы они были нашими собственными.

Эмпатия способствует сбалансированности межличностных отношений. Она делает поведение человека социально обусловленным. Развитая у человека эмпатия — ключевой фактор успеха в тех видах деятельности, которые требуют вчувствования в мир партнера по общению и прежде всего в обучении и воспитании. Поэтому эмпатия рассматривается как профессионально-важное качество педагога. Как отмечал В.А.Сухомлинский, «учителю следует начинать с элементарного, но вместе с тем и наитруднейшего — сформирования способности ощущать душевное состояние другого человека, уметь ставить себя на место другого в самых разных ситуациях». И далее: «Глухой к другим людям — останется глухим к самому себе: ему будет недоступно самое главное в самовоспитании — эмоциональная оценка собственных поступков».

Инструкция: «Для выявления уровня эмпатийных тенденций необходимо, отвечая на каждое из 36 утверждений, приписывать ответам следующие числа: если Вы ответили «не знаю» — 0, ответу «нет, никогда» припишите 1, «иногда» — 2, «часто» — 3, «почти всегда» — 4 и ответу «да, всегда» — 5. Отвечать нужно на все пункты».

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

2. Взрослых детей раздражает забота родителей.

3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудач других людей.

4. Среди всех музыкальных направлений предпочитаю музыку в «современных ритмах».

5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.

6. Больному человеку можно помочь даже словом.

7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.

8. Старые люди, как правило, обидчивы без причин.

9. Когда в детстве слушал грустную историю, на мои глаза сами по себе наворачивались слезы.

10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.

11. Я равнодушен к критике в мой адрес.

12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.

13. Я всегда прощал все родителям, даже если они были не правы.

14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.

15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, словно это происходит со мной.

16. Родители относятся к своим детям справедливо.

17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.

18. Я не обращаю внимания на плохое настроение своих родителей.

19. Я подолгу наблюдаю за поведением животных, откладывая другие дела.

20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.

21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.

22. В детстве я приводил домой бездомных кошек и собак.

23. Все люди необоснованно озлоблены.

24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.

25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.

26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-то помочь.

27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.

28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.

29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.

30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своего хозяина.

31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.

32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.

33. Молодежь должна всегда удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.

34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники иногда были задумчивы.

35. Беспризорных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.

36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

Прежде чем подсчитать полученные результаты, проверьте степень откровенности, с которой Вы отвечали. Не ответили ли Вы «не знаю» на утверждения №№ 3, 9, 11, 13, 28, 36, а также не пометили ли пункты №№ 11, 13, 15, 27 ответами «да, всегда?» Если это так, то Вы не пожелали быть откровенными перед собой, а в некоторых случаях стремились выглядеть в лучшем свете. Результатам тестирования можно доверять, если по всем перечисленным утверждениям Вы дали не более трех неискренних ответов, при четырех уже следует сомневаться в их достоверности, а при пяти — можете считать, что работу выполнили напрасно. Теперь просуммируйте все баллы,приписанные ответам на пункты №№ 2, 5, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 16, 19, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 29 и 32. Соотнесите результат со шкалой развитости эмпатийных тенденций.

Если Вы набрали от 82 до 90 баллов — это очень высокий уровень эмпатийности. У Вас болезненно развито сопереживание. В общении, как барометр, тонко реагируете на настроение собеседника,еще не успевшего сказать ни слова. Вам трудно от того,что окружающие используют Вас в качестве громоотвода,обрушивая на Вас свое эмоциональное состояние. Плохо чувствуете себя в присутствии «тяжелых» людей. Взрослые и дети охотно доверяют Вам свои тайны и идут за советом. Нередко испытываете комплекс вины, опасаясь причинить людям хлопоты; не только словом, но даже взглядом боитесь задеть их. Беспокойство за родных и близких не покидает Вас. В то же время сами очень ранимы. Можете страдать при виде покалеченного животного или не находить себе места от случайного холодного приветствия Вашего шефа. Ваша впечатлительность порой долго не дает заснуть. Будучи в расстроенных чувствах, нуждаетесь в эмоциональной поддержке со стороны. При таком отношении к жизни Вы близки к невротическим срывам. Позаботьтесь о своем психическом здоровье.

От 63 до 81 балла — высокая эмпатийность. Вы чувствительны к нуждам и проблемам окружающих, великодушны, склонны многое им прощать. С неподдельным интересом относитесь к людям. Вам нравится «читать» их лица и «заглядывать» в их будущее. Вы эмоционально отзывчивы, общительны, быстро устанавливаете контакты и находите общий язык. Должно быть, и дети тянутся к Вам. Окружающие ценят Вас за душевность. Вы стараетесь не допускать конфликты и находить компромиссные решения. Хорошо переносите критику в свой адрес. В оценке событий больше доверяете своим чувствам и интуиции, чем аналитическим выводам. Предпочитаете работать с людьми, нежели в одиночку. Постоянно нуждаетесь в социальном одобрении своих действий. При всех перечисленных качествах Вы не всегда аккуратны в точной и кропотливой работе. Не стоит особого труда вывести Вас из равновесия.

От 37 до 62 баллов — нормальный уровень эмпатийности, присущий подавляющему большинству людей. Окружающие не могут назвать Вас «толстокожим», но в то же время Вы не относитесь к числу особо чувствительных лиц. В межличностных отношениях более склонны судить о других по их поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Вам не чужды эмоциональные проявления, но в большинстве своем они находятся под самоконтролем. В общении внимательны, стараетесь понять больше, чем сказано словами, но при излишнем излиянии чувств собеседника теряете терпение. Предпочитаете деликатно не высказывать свою точку зрения, не будучи уверенным, что она будет принята. При чтении художественных произведений и просмотре фильмов чаще следите за действием, чем за переживаниями героев. Затрудняетесь прогнозировать развитие отношений между людьми, поэтому, случается, их поступки оказываются для Вас неожиданными. У Вас нет раскованности чувств и это мешает Вашему полноценному восприятию людей.

12—36 баллов — низкий уровень эмпатийности. Вы испытываете затруднения в установлении контактов с людьми, неуютно чувствуете себя в шумной компании. Эмоциональные проявления в поступках окружающих подчас кажутся Вам непонятными и лишенными смысла. Отдаете предпочтение уединенным занятиям конкретным делом, а не работе с людьми. Вы — сторонник точных формулировок и рациональных решений. Вероятно, у Вас мало друзей, а тех, кто есть, цените больше за деловые качества и ясный ум, чем за чуткость и отзывчивость. Люди платят Вам тем же: случаются моменты, когда Вы чувствуете свою отчуж-

денность; окружающие не слишком жалуют Вас своим вниманием. Но это исправимо, если Вы раскроете свой панцирь и станете пристальнее всматриваться в поведение своих близких и принимать их потребности как свои.

11 баллов и менее — очень низкий уровень. Эмпатийные тенденции личности не развиты. Затрудняетесь первым начать разговор, держитесь особняком среди сослуживцев. Особенно трудны контакты с детьми и лицами, которые намного старше Вас. В межличностных отношениях нередко оказываетесь в неуклюжем положении. Во многом не находите взаимопонимания с окружающими. Любите острые ощущения, спортивные состязания предпочитаете искусству. В деятельности слишком центрированы на себе. Вы можете быть очень продуктивны в индивидуальной работе, во взаимодействии же с другими не всегда выглядите в лучшем свете. С иронией относитесь к сентиментальным проявлениям. Болезненно переносите критику в свой адрес, хотя можете на нее бурно не реагировать. Вам необходима гимнастика чувств.

1.6. ОЦЕНКА ОБЩИТЕЛЬНОСТИ УЧИТЕЛЯ

ОБЩИЙ УРОВЕНЬ ОБЩИТЕЛЬНОСТИ

Тест, оценивающий общий уровень общительности, разработан В.Ф.Ряховским.

ТЕСТ В.Ф.РЯХОВСКОГО

Инструкция: «Вашему вниманию предлагается несколько простых вопросов. Отвечайте быстро, однозначно: "да", "нет", "иногда"».

1. Вам предстоит ординарная или деловая встреча. Выбивает ли Вас ее ожидание из колеи?
2. Вызывает ли у вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или тому подобном мероприятии?
3. Не откладываете ли Вы визит к врачу до последнего момента?
4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где Вы никогда не бывали. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?
5. Любите ли Вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

6. Раздражаетесь ли Вы, если незнакомый человек на улице обратится к Вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на какой-то вопрос)?.

7. Верите ли Вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь ли Вы напомнить знакомому, что он забыл Вам вернуть деньги, которые занял несколько месяцев назад?

9. В ресторане либо в столовой Вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли Вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, Вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?

11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра). Предпочитаете ли Вы отказаться от своего намерения или встанете в хвост и будет томиться в ожидании?

12. Боитесь ли Вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. У Вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, и никаких чужих мнений на этот счет Вы не приемлете. Это так?

14. Услышав где-либо в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному Вам вопросу, предпочитаете ли Вы промолчать и не вступать в спор?

15. Вызывает ли у Вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

16. Охотнее ли Вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?

Оценка ответов: «Да» — 2 очка, «иногда» — 1 очко, «нет» — 0 очков.

Полученные очки суммируются, и по классификатору определяется, к какой категории людей относится испытуемый.

Классификатор к тесту В.Ф.Ряховского

30—32 очка — Вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда, так как страдаете от этого больше Вы сами. Но и близким Вам людям нелегко. На Вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь быть общительнее, контролируйте себя.

25—29 очков — Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, поэтому у Вас мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергают Вас в панику, то надолго выводит из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только таким недовольством — в вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности Вы приобретаете вдруг полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

19—24 очков — Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы Вас не пугают. И все же с новыми людьми сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В ваших высказываниях порой слишком много сарказма, без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

14—18 очков — у Вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний; экстравагантные выходки и многословие вызывают у Вас раздражение.

9—13 очков — Вы весьма общительны (порой, быть может, даже сверх меры), любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего Вам не достает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, Вы можете себя заставить не отступать.

4—8 очков — Вы, должно быть, «рубаха-парень». Общительность бьет из Вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел. Вы любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас мигрень и даже хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к Вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этими фактами.

3 очка и менее — Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в де-

ла, которые не имеют к Вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно не компетентны. Вольно или невольно Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в Вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа не для Вас. Людям — и на работе, и дома, и вообще повсюду — трудно с Вами. Да, Вам надо поработать над собой и своим характером! Прежде всего воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительно относитесь к людям, наконец, подумайте о своем здоровье — такой стиль жизни не проходит бесследно.

Чтобы количественно оценить стиль общения педагога, рекомендуем заполнить тестовую карту коммуникативной деятельности, разработанную на основе анкеты А.А.Леонтьева. Для этого необходимо выступить в качестве экспертов четырем-пяти лицам, имеющим опыт общения с аудиторией. Каждый эксперт работает независимо, после чего находится усредненная оценка. Оценку следует проводить по предлагаемой шкале, а при обсуждении попытаться обосновать, какие действия педагога вызвали те или иные оценки.

1. Доброжелательность	7 6 5 4 3 2 1	Недоброжелательность
2. Заинтересованность	7 6 5 4 3 2 1	Безразличие
3. Поощрение инициативы обучаемых	7 6 5 4 3 2 1	Подавление инициативы
4. Открытость(свободное выражение чувств, отсутствие «маски»)	7 6 5 4 3 2 1	Закрытость (стремление держаться за социальную роль, боязнь своих недостатков, тревога за престиж)
5. Активность (все время в общении, держит обучаемых в «тонусе»)	7 6 5 4 3 2 1	Пассивность (не управляет процессом общения, пускает его на самотек)
6. Гибкость (легко схватывает и разрешает возникающие проблемы, конфликты)	7 6 5 4 3 2 1	Жесткость (не замечает изменений в настроении аудитории, направлен как бы на себя)
7. Дифференцированность (индивидуальный подход) в общении	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие дифференцированности в общении (нет индивидуального подхода к обучаемым)

Если усредненная оценка экспертов колеблется в пределах 45—49 баллов, то коммуникативная деятельность очень напряженная и близкая к модели активного взаимодействия. Педагог достиг вершин своего мастерства, свободно владеет аудиторией. Как дирижер прекрасно распределяет свое внимание, все средства общения органично вплетены во взаимодействие с обучаемыми. Непосвященному может показаться, что собралась компания давно знающих друг друга людей для обсуждения последних событий. Однако при этом все заняты общим делом, а занятие достигает поставленной цели.

35—44 балла — высокая оценка. Дружеская непринужденная атмосфера царит в аудитории. Все участники занятия заинтересованно наблюдают за педагогом или обсуждают поставленный вопрос. Активно высказываются мнения, предлагаются варианты решения проблемы. Стихийность отсутствует. Педагог корректно направляет ход занятия, не забывая отдавать должное юмору и остроумию собравшихся. Всякое удачное предложение тут же подхватывается и поощряется умеренной похвалой. Занятие проходит продуктивно в активном взаимодействии сторон.

20—34 балла характеризуют педагога как вполне удовлетворительно овладевшего приемами общения. Его коммуникативная деятельность довольно свободна по форме, он легко входит в контакт с обучаемыми, но не все оказываются в поле его внимания. В импровизированных дискуссиях он опирается на наиболее активную часть собравшихся, остальные же выступают большей частью в роли наблюдателей. Занятие проходит оживленно, но не всегда достигает поставленной цели. Содержание занятия может непроизвольно приноситься в жертву форме общения. Здесь возможны проявления элементов моделей дифференцированного внимания и негибкого реагирования.

11—19 баллов — низкая оценка коммуникативной деятельности. Имеет место односторонняя направленность учебно-воспитательного воздействия со стороны педагога. Незримые барьеры общения препятствуют живым контактам сторон. Аудитория пассивна, инициатива подавляется доминирующим положением педагога. Его стиль уподобляется авторитарной или неконтактной моделям общения.

При очень низких оценках — 7—10 баллов — всякое взаимодействие с обучаемыми отсутствует. Общение развивается по моделям дикторского или гипорефлексивного стиля. Оно обезличено, по психологическому содержанию анонимно и практически ничем не отличается от массовой публичной лекции или вещания по радио. Педагогические функции ограничиваются лишь информационной стороной.

Эффективному взаимодействию общающихся могут препятствовать самые разные факторы, известные как барьеры общения. Такие обьективные факторы, как расстояние, отсутствие видимости и слышимости, — предмет анализа физиков и инженеров. Мы же будем рассматривать в дальнейшем субъективные факторы, связанные с личностью общающихся и сопутствующими общению обстоятельствами.

САМОКОНТРОЛЬ В ОБЩЕНИИ

Американским психологом М.Снайдером разработан тест на оценку самоконтроля в общении.

ТЕСТ М.СНАЙДЕРА

Инструкция: «Внимательно прочтите десять предложений, описывающих реакции на некоторые ситуации. Каждое из них вы должны оценить как верное или неверное применительно к себе. Если предложение кажется вам верным или преимущественно верным, поставьте рядом с порядковым номером букву "В", если неверным или преимущественно неверным — букву "Н"».

1. Мне кажется трудным искусство подражать повадкам других людей.
2. Я бы, пожалуй, мог свалять 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 разных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному.
7. Я могу отстаивать только то, в чем я искренне убежден.
8. Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают видеть.
9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу.
10. Я не всегда такой, каким кажусь.

Подсчет результатов: по 1 баллу начисляется за ответ «Н» на вопросы №№ 1, 5 и 7 и за ответ «В» на все остальные. Подсчитайте сумму баллов. Если вы искренне отвечали на вопросы, то о вас, по-видимому, можно сказать следующее:

0—3 балла — у вас низкий коммуникативный контроль. Ваше поведение устойчиво и вы не считаете нужным изменяться в зависимости от ситуаций. 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, но не сдержанны в своих эмоциональных проявлениях, считаетесь в своем поведении с окружающими людьми.

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

Люди с высоким коммуникативным контролем, по Снайдеру, постоянно следят за собой, хорошо знают, где и как себя вести, управляют выражением своих эмоций. Вместе с тем у них затруднена спонтанность самовыражения, они не любят непрогнозируемых ситуаций. Их позиция: «Я такой, какой я есть в данный момент». Люди с низким коммуникативным контролем более непосредственны и открыты, у них более устойчивое «Я», мало подверженное изменениям в различных ситуациях.

Понятие «коммуникативные умения» включает в себя не только оценку собеседника, определение его сильных и слабых сторон, но и умение установить дружескую атмосферу, умение понять проблемы собеседника и т.д. Для проверки этих качеств предлагаем следующие тесты.

ТЕСТ 1: «УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СЛУШАТЬ?»

Инструкция: «Отметьте ситуации, которые вызывают у Вас неудовлетворение или досаду и раздражение при беседе с любым человеком — будь то Ваш товарищ, сослуживец, непосредственный начальник, руководитель или просто случайный собеседник».

Варианты ситуаций	Ситуации, вызывающие досаду
1. Собеседник не дает мне шанса высказаться, у меня есть, что сказать, но нет возможности вставить слово **2.** Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы	

Варианты ситуаций	Ситуации, вызывающие досаду
3. Собеседник никогда не смотрит в лицо во время разговора, и я не уверен, слушают ли меня **4.** Разговор с таким партнером часто вызывает чувство пустой траты времени **5.** Собеседник постоянно суетится: карандаш и бумага его занимают больше, чем мои слова **6.** Собеседник никогда не улыбается. У меня возникает чувство неловкости и тревоги. **7.** Собеседник всегда отвлекает меня вопросами и комментариями **8.** Что бы я ни высказал, собеседник всегда охлаждает мой пыл **9.** Собеседник всегда старается опровергнуть меня **10.** Собеседник передергивает смысл моих слов и вкладывает в них другое содержание **11.** Когда я задаю вопрос, собеседник заставляет меня защищаться **12.** Иногда собеседник спрашивает меня, делая вид, что не расслышал **13.** Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться **14.** Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонним: играет сигаретой, протирает стекла и т.д. и я твердо уверен, что он при этом невнимателен **15.** Собеседник делает выводы за меня **16.** Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование **17.** Собеседник всегда смотрит на меня очень внимательно, не мигая **18.** Собеседник смотрит на меня как бы оценивая. Это беспокоит **19.** Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает также **20.** Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает	

Варианты ситуаций	Ситуации, вызывающие досаду
21. Когда я говорю о серьезном, а собеседник вставляет смешные истории, шуточки, анекдоты **22.** Собеседник часто глядит на часы во время разговора **23.** Когда я вхожу в кабинет, он бросает все дела и все внимание обращает на меня **24.** Собеседник ведет себя так, будто я мешаю ему делать что-нибудь важное **25.** Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: «Вы тоже так думаете?» или «Вы несогласны?»	

Обработка результатов: Подсчитаете процент ситуаций, вызывающих досаду и раздражение.

70%—100% — Вы плохой собеседник. Вам необходимо работать над собой и учиться слушать.

40%—70% — Вам присущи некоторые недостатки. Вы критически относитесь к высказываниям, Вам еще недостает некоторых достоинств хорошего собеседника, избегайте поспешных выводов, не заостряйте внимания на манере говорить, не притворяйтесь, ищите скрытый смысл сказанного, не монополизируйте разговора.

10%—40% — Вы хороший собеседник, но иногда отказываете партнеру в полном внимании. Повторяйте вежливо его высказывания, дайте ему время раскрыть свою мысль полностью, приспосабливайте свой темп мышления к его речи и можете быть уверены, что обращаться с Вами будет еще приятнее;

0%—10% — Вы отличный собеседник. Вы умеет слушать, Ваш стиль общения может стать примером для окружающих.

ТЕСТ 2. «УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СЛУШАТЬ?»

Инструкция: «На 10 вопросов следует дать ответы, которые оцениваются:

«почти всегда» — 2 балла,

«в большинстве случаев» — 4 балла,

«иногда» — 6 баллов,

«редко» — 8 баллов,
«почти никогда» — 10 баллов».

1. Стараетесь ли Вы «свернуть» беседу в тех случаях, когда тема (или собеседник) неинтересна Вам?
2. Раздражают ли Вас манеры Вашего партнера по общению?
3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать Вас на резкость или грубость?
4. Избегаете ли Вы вступать в разговор с неизвестным или малознакомым Вам человеком?
5. Имеете ли Вы привычку перебивать говорящего?
6. Делаете ли Вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?
7. Меняете ли Вы тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто Ваш собеседник?
8. Меняете ли Вы тему разговора, если он коснулся неприятной для Вас темы?
9. Поправляете ли Вы человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия, вульгаризмы?
10. Бывает ли у Вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем Вы говорите?

Чем больше баллов Вы набрали, тем в большей степени развито в Вас умение слушать. Если набрано более 62 баллов, то слушатель «выше среднего уровня». Обычно средний балл слушателей 55.

1.7. ОЦЕНКА СПОСОБОВ РЕАГИРОВАНИЯ В КОНФЛИКТЕ

ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНФЛИКТНОСТИ

ТЕСТ «КОНФЛИКТНАЯ ЛИ ВЫ ЛИЧНОСТЬ?»

Чтобы узнать это, воспользуйтесь тестом, выбрав 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 Вы на собраниях с критикой руководства?

а — нет;

б — только если имею для этого всякие основания;

в — критикую по любому поводу не только начальство, но и тех, кто его защищает.

3. Часто ли спорите с друзьями?

а — только если люди необидчивые;

б — лишь по принципиальным вопросам;

в — споры — моя стихия.

4. Как вы реагируете, если кто-то залезет в обход очереди?

а — возмущаюсь в душе, но молчу: себе дороже;

б — делаю замечание;

в — прохожу вперед и начинаю наблюдать за порядком.

5. Дома на обед подали 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.

6. 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!

7. Если кто-то из близких купил вещь, которая вам не понравилась...

а — промолчу;

б — ограничусь коротким тактичным комментарием;

в — устрою скандал.

8. 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 очки, исходя из того, что каждое а — 4 очка, б — 2, в — 0 очков.

22—32 очка — 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.

12—20 очков — Вы слывете человеком конфликтным. Но на самом деле конфликтуете лишь, если нет иного выхода и другие средства исчерпаны. Вы твердо отстаиваете свое 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.

До 10 очков — Споры и конфликты — это воздух, без которого Вы не можете жить. Любите критиковать других, но если слышите замечания в свой адрес, можете «съесть живьем». 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!

СТИЛЬ КОНФЛИКТНОГО ПОВЕДЕНИЯ

С помощью адаптированной Н.В.Гришиной методики американского социального психолога К.Н.Томаса (1973) определяются типические способы реагирования на конфликтные ситуации. Можно выявить, насколько человек склонен к соперничеству и сотрудничеству в группе, в школьной команде, стремится ли он к компромиссам, избегает ли конфликтов или, наоборот, старается обострить их. Методика позволяет также оценить степень адаптации каждого члена коллектива к совместной спортивной деятельности.

ТЕКСТ МЕТОДИКИ

1. а) Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса;

б) Вместо того, чтобы обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, в чем мы оба согласны.

2. а) Я стараюсь найти компромиссное решение;

б) Я пытаюсь уладить его с учетом всех интересов другого человека и моих собственных.

3. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;

б) Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

4. а) Я стараюсь найти компромиссное решение;

б) Я стараюсь не задеть чувств другого человека.

5. а) Улаживая спорную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у другого;

б) Я стараюсь делать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6. а) Я пытаюсь избежать неприятности для себя;

б) Я стараюсь добиться своего.

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

б) Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.

8. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;

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

9. а) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникших разногласий;

б) Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

10. а) Я твердо стремлюсь добиться своего;

б) Я пытаюсь найти компромиссное решение.

11. а) Первым делом я стремлюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы;

б) Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

12. а) Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры;

б) Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет навстречу.

13. а) Я предлагаю среднюю позицию;

б) Я настаиваю, чтобы все было сделано по-моему.

14. а) Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах;

б) Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.

15. а) Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения;

б) Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряжения.

16. а) Я стараюсь не задеть чувств другого;

б) Я обычно пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;

б) Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18. а) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем;

б) Я дам другому возможность остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу.

19. а) Первым делом я пытаюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы;

б) Я стараюсь отложить спорные вопросы с тем, чтобы со временем решить их окончательно.

20. а) Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия;

б) Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

21. а) Ведя переговоры, стараюсь быть внимательным к другому;

б) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22. а) Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и позицией другого человека;

б) Я отстаиваю свою позицию.

23. а) Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас;

б) Иногда предоставляю другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24. а) Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь идти ему навстречу;

б) Я стараюсь убедить другого пойти на компромисс.

25. а) Я пытаюсь убедить другого в своей правоте;

б) Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к аргументам другого.

26. а) Я обычно предлагаю среднюю позицию;

б) Я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.

27. а) Зачастую стремлюсь избежать споров;

б) Если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

28. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;

б) Улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку у другого.

29. а) Я предлагаю среднюю позицию;

б) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.

30. а) Я стараюсь не задеть чувств другого;

б) Я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно могли добиться успеха.

По каждому из пяти разделов опросника (соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление) подсчитывается количество ответов, совпадающих с ключом.

Ключ

Соперничество: 3а, 6б, 8а, 9б, 10а, 13б, 14б, 16б, 17а, 22б, 25а, 28а.

Сотрудничество: 2б, 5а, 8б, 11а, 14а, 19а, 20а, 21б, 23а, 26б, 28б, 30б.

Компромисс: 2а, 4а, 7б, 10б, 12б, 13а, 18б, 20б, 22а, 24б, 26а, 29а.

Избегание: 1а, 5б, 7а, 9а, 12а, 15б, 17б, 19б, 21а, 23б, 27а, 29б.

Приспособление: 1б, 3б, 4б, 6а, 11б, 15а, 16а, 18а, 24а, 25б, 27б, 30а.

Полученные количественные оценки сравниваются между собой для выявления наиболее предпочитаемой формы социального поведения испытуемого в ситуации конфликта, тенденции его взаимоотношений в сложных условиях.

1.8. ШКАЛА САМООЦЕНКИ МОТИВАЦИИ ОДОБРЕНИЯ

Для оценки правдивости высказываний испытуемых в опросники нередко включают так называемые шкалы лживости или шкалы стремления к одобрению. Ниже приводится один из вариантов такой шкалы, разработанной Д.Марлоу и Д.Крауном, которая вполне подойдет для оценки правдивости высказываний педагога.

Инструкция: «Внимательно прочитайте каждое из приведенных ниже суждений. Если вы считаете, что оно верно и соответствует особенностям вашего поведения, то напишите "да", если же оно неверно, то — "нет"».

1. Я внимательно читаю каждую книгу, прежде чем вернуть ее в библиотеку.

2. Я не испытываю колебаний, когда кому-нибудь нужно помочь в беде.

3. Я всегда внимательно слежу за тем, как я одет.

4. Дома я веду себя за столом так же, как в столовой.

5. Я никогда ни к кому не испытывал антипатии.

6. Был случай, когда я бросил что-то делать, потому что не был уверен в своих силах.

7. Иногда я люблю позлословить об отсутствующих.

8. Я всегда внимательно слушаю собеседника, кто бы он ни был.

9. Был случай, когда я придумал вескую причину, чтобы оправдаться.

10. Случалось, я пользовался оплошностью человека.

11. Я всегда охотно признаю свои ошибки.

12. Иногда вместо того чтобы простить человека, я стараюсь отплатить ему тем же.

13. Были случаи, когда я настаивал на том, чтобы делали по-моему.

14. У меня не возникает внутреннего протеста, когда меня просят оказать услугу.

15. У меня никогда не возникает досады, когда высказывают мнение, противоположное моему.

16. Перед длительной поездкой я всегда тщательно продумываю, что с собой взять.

17. Были случаи, когда я завидовал удаче других.

18. Иногда меня раздражают люди, которые обращаются ко мне с вопросами.

19. Когда у людей неприятности, я иногда думаю, что они получили по заслугам.

20. Я никогда с улыбкой не говорил неприятных вещей.

Ключ для обработки результатов опроса

«Да» — на вопросы 1, 2, 3, 4, 5, 8, 11, 14, 15, 16, 20.

«Нет» — на вопросы 6, 7, 9, 10, 12, 13, 17, 18, 19.

Общий итоговый показатель «мотивации одобрения» по шкале получают суммированием всех «работающих» вопросов. Чем выше итоговый показатель, тем выше мотивация одобрения и тем, следовательно, выше готовность человека представить себя перед другими как полностью соответствующего социальным нормам. Низкие показатели могут свидетельствовать как о непринятии традиционных норм, так и о излишней требовательности к себе.

1.9. ИЗУЧЕНИЕ ЛИЧНОСТИ С ПОМОЩЬЮ ПСИХОГЕОМЕТРИЧЕСКОГО ТЕСТА

Психогеометрия — уникальная практическая система анализа личности. По мнению А.А.Алексеева и Л.А.Громовой (Психогеометрия для менеджеров. Л.: Знание. 1992) она позволяет:

мгновенно определить форму (или тип, хотя здесь есть различия) личности интересующего Вас человека и, естественно, Вашу собственную форму;

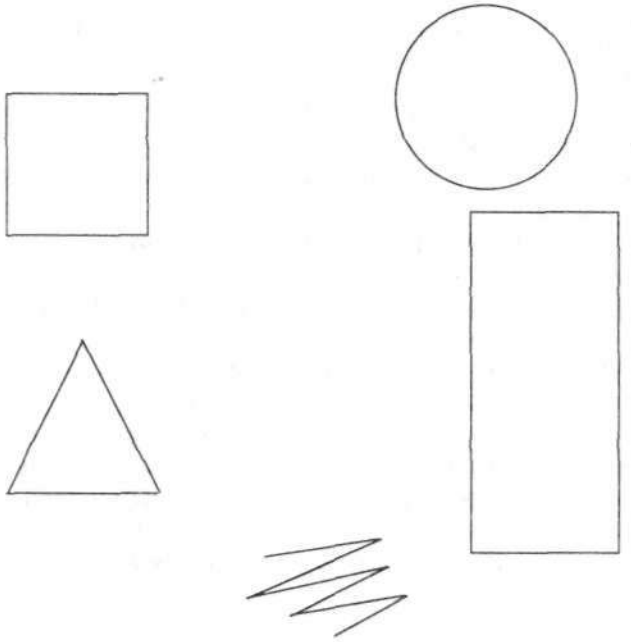
дать подробную характеристику личных качеств и особенностей поведения любого человека на обыденном, понятном каждому языке;

составить сценарий поведения для каждой формы личности в типичных ситуациях.

Психогеометрия как система сложилась в США. Автор этой системы Сьюзен Деллингер — специалист по социально-психологической подготовке управленческих кадров.

Точность диагностики с помощью психогеометрического метода достигает 85%!

Предлагаемый Вам текст — это попытка построения отечественной психогеометрии со всеми вытекающими последствиями.



Инструкция: «Посмотрите на пять фигур, изображенных на листе бумаги. Выберите из них ту фигуру, в отношении которой Вы можете сказать: это — "Я"! Постарайтесь почувствовать свою форму. Если Вы испытываете сильное затруднение, выберите из фигур ту, которая первой привлекла Вас. Запишите ее название

под № 1. Теперь проранжируйте оставшиеся четыре фигуры в порядке вашего предпочтения и запишите их названия под соответствующими номерами.

Итак, самый трудный этап работы закончен. Какую бы фигуру Вы не поместили на первое место, это — Ваша основная фигура, или субъективная форма. Она дает возможность определить Ваши основные, доминирующие черты характера и особенности поведения. Остальные четыре фигуры — это своеобразные модуляторы, которые могут окрашивать ведущую мелодию Вашего поведения. Последняя фигура указывает на форму человека, взаимодействие с которым будет представлять для Вас наибольшие трудности. Однако может оказаться, что ни одна фигура Вам полностью не подходит; тогда вас можно описать комбинацией из двух или даже трех форм».

КАК РАСПОЗНАТЬ КВАДРАТА СРЕДИ ДРУГИХ

По мнению авторов методики, форму личности интересующего Вас человека можно установить, просто наблюдая его поведение. Чтобы облегчить эту задачу, авторы приводят систему особенностей поведения типичного Квадрата.

Внешний вид

Мужчины. «Предпочитают в одежде консервативный, строгий стиль: темные костюмы с белой (светлой) рубашкой и неярким галстуком... Если характер работы предполагает ношение форменной одежды..., Квадраты никогда не нарушают ее стандартов (ширина брюк, форма головного убора и т.д.). Обувь начищена. Квадраты не забывают носить с собой носовой платок и расческу, которыми пользуются регулярно. Волосы аккуратно подстрижены, лицо чисто выбрито... Никаких украшений и ювелирных изделий... Всегда имеют с собой какую-то сумму денег "на всякий случай", которые... никогда не тратят попусту. Квадраты, как правило, не склонны к полноте, хотя этот признак зависит от состояния здоровья, возраста и др.».

Женщины. «...предпочитают консервативный стиль, избегают последнего крика моды: ...подчеркивают скорее ориентацию на комфорт, чем на стиль... Предпочитаются умеренные цвета морской волны, а также бордовый, коричневый, серый и черный. Яркие цвета используются очень ограниченно... Носят простую короткую прическу, а если волосы длинные, то аккуратно уложены...» (с. 18—19; здесь и ниже ссылки на книгу А.А.Алексеевой и Л.А.Громовой).

«Общей тенденцией в оформлении внешности Квадратов... является не акцентирование своей индивидуальности, неповторимости, а... подчеркивание своей принадлежности к определенной группе профессиональной, социальной, возрастной и т.д. ...представления Квадратов о "типичном" облике, "должном" внешнем виде довольно субъективны и основываются на традиционных, консервативных ценностях, убеждениях, установках» (с. 19).

Рабочая и жизненная среда

«Внешняя среда, в которой живут и работают Квадраты, достаточно точно отражает их внутреннее "Я" и прежде всего их главную характеристику — организованность.

Рабочее место Квадрата... в первую очередь функционально. Здесь все подчинено единственной цели — работе... Что касается обстановки, то она опять-таки "типична" для определенного учреждения и занимаемой должности. Единственное, чем может быть нарушена приверженность к "стандарту", так это любовью Квадрата к тяжелой, деревянной мебели. Никаких излишеств, украшений в виде картинок, красочных календарей...

Естественно, каждый карандаш на своем месте! На столе никаких лишних бумаг (часто его поверхность вообще чиста!). ...порядок никогда не нарушается... Режим работы, часы приема строго соблюдаются.

Домашняя среда Квадрата определяется влиянием двух основных факторов: организованность и ориентацией на традицию, историю. Поэтому Квадраты часто сохраняют или воссоздают ту среду, в которой они выросли...» (с. 19—20).

Речь

«Организованность, логичность, последовательность мышления Квадратов отражается и в их речи. Квадраты могут ясно излагать свои идеи. Однако они почти никогда не бывают хорошими ораторами, способными увлечь аудиторию. Аналитичность мышления и пристрастие к деталям утяжеляют речь Квадратов и затрудняют ее понимание, а пристрастие к фактам и эмоциональная сухость и холодность делают ее неяркой, монотонной...

Часто встречающиеся речевые штампы выражают психический склад Квадрата...» (с. 20).

«1. Скованная напряженная поза...
2. Точные скупые жесты...
3. Движения целенаправлены, рассчитаны...
4. Медленная, солидная походка...
5. Беспристрастное, ничего не выражающее лицо «игрока в покер», особенно в эмоциональных ситуациях.
6. Насыщенный или «нервный» смех...
7. В напряженных ситуациях могут проявляться отрывистые непроизвольные движения...
8. Потеет в социальных ситуациях (особенно, когда собираются большие группы и когда общение носит не подготовленный и неформальный характер)» (с. 21).

Психологические свойства Квадрата

Положительные	Отрицательные
«Организованный	Педант, дотошный, мелочный
Внимателен к деталям	Из-за деревьев не видит леса
Трудолюбивый	«Уоркоголик»
Рациональный, благоразумный	Излишне осторожный, бедная фантазия
Эрудированный	«Умник»
Упорный, настойчивый	Упрямый
Твердый в решениях	Консервативный, сопротивляющийся инновациям
Терпеливый	Выжидающий, затягивающий решения
Бережливый	Скупой» (с. 21—22).

Привычки, пристрастия, увлечения

«1. Строгий режим дня.
2. Планирование.
3. Пунктуальность.
4. Точность.
5. Пристрастие к письменной речи.
6. Аккуратность/Чистоплотность.
7. Практичность/Экономичность.
8. Серьезное отношение к браку и родительским обязанностям.
9. Узкий круг друзей.
10. Спокойный отдых.

11. Коллекционирование.
12. Занятия спортом» (с. 23—26).

КВАДРАТ НА РАБОТЕ

Квадрат в конфликте

«Упорство квадрата, переходящее в упрямство, часто служит причиной конфликтов с ним других форм...

Квадраты не любят конфликтов... Излюбленный их стиль — уклонение от столкновения, избегание... Конфликт часто является источником развития организации, а когда руководитель-Квадрат делает вид, что ничего не произошло, и "загоняет" конфликт "внутрь", это тормозит развитие и, кроме того, чревато эмоциональным взрывом.

Квадрат способен к сотрудничеству в разрешении конфликта при следующих условиях:

1) минимум эмоций и эмоциональных оценок;

2) уважение ценностей, убеждений, идеалов Квадрата... (не затрагивайте его личность);

3) соответствие интеллектуальному потенциалу, эрудиции и профессионализму Квадрата.

Вполне возможны ситуации, когда Вам необходимо победить Квадрата в споре и отстоять свое предложение. Здесь можно использовать специальную последовательность действий. Итак...

Сценарий: «Как победить в споре с Квадратом»

1. Подготовительный этап.

1.1. Продумайте ход Вашей дискуссии с Квадратом от начала до конца... Оперируйте только фактами и цифрами и не грешите против логики (эмоциональные призывы с Квадратом не пройдут)...

1.2. ...изложите Ваше предложение письменно... Не ограничивайтесь только принципиальными соображениями, нужна проработка всех конкретных деталей...

2. Исполнительный этап.

2.1. Передайте докладную записку Квадрату заблаговременно. Квадрат — это не тот человек, которого можно остановить в коридоре, чтобы уладить дело. Квадраты не скоро принимают решение, и Вы должны дать им время на обдумывание... Квадраты не любят менять своих решений...

2.2. После того, как вы дали Квадрату достаточно времени на обдумывание Вашего предложения, договоритесь о встрече. Настало время обсудить проблему один на один.

2.3. Запланируйте по крайней мере несколько встреч с Квадратом для обсуждения Вашего предложения. Вряд ли Квадрат примет (или изменит) решение с первого раза. Квадрат терпелив, и Вам не следует терять терпение.

2.4. Используйте первую встречу для выслушивания аргументов Квадрата. Пусть он ведет дискуссию, Вы же должны активно слушать (а значит, вставлять свои замечания)... Квадрат... в силу своей обстоятельности раскроет свои карты. Вам остается лишь поблагодарить Квадрата за внимание и попросить его дать Вам возможность осмыслить услышанное. Это в стиле Квадрата.

2.5. Готовясь ко второй встрече, проделайте работу, аналогичную той, что указана в п. 1.1. Только теперь стройте свою аргументацию, опираясь на логику отпора, полученную от Квадрата. Ваша задача — постараться, сохранив логику Квадрата, предложить ему новые факты и цифры, свидетельствующие в Вашу пользу... Не пытайтесь обманывать Квадрата!...

2.6. Подготовьте новую докладную записку, и договоритесь о второй встрече и ее продолжительности. На этот раз дискуссию будете вести Вы и Вам нельзя попадать в цейтнот...

3. Финал.

3.1. Выиграв спор, действуйте так, чтобы не причинить вреда репутации проигравшего Квадрата. Помните, что Квадраты озабочены сохранением статус-кво и уважением со стороны коллег и руководителей более высокого уровня» (с. 27—29).

Квадраты-сослуживцы

«...Квадраты надежны, и Вы можете верить их словам, когда они говорят, что работа будет сделана в срок... Каким будет Квадрат в коллективе, во многом зависит от его членов... Ниже приводится перечень основных моделей проблемного поведения Квадрата в рабочем коллективе и предлагаются ключи к разрешению создаваемых этим поведением проблем...

ПРОБЛЕМНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КВАДРАТА	КЛЮЧ К РАЗРЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ
1. "В инструкции ясно сказано"	1. Любая инструкция (правило) носит общий характер. В конкретных ситуациях могут быть исключения, которые только подтверждают общее правило.

ПРОБЛЕМНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КВАДРАТА	КЛЮЧ К РАЗРЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ
2. "Мы всегда делали это так"	2. Цифры и факты убедят Квадрата в эффективности нового метода.
3. "Звучит убедительно, но я хотел(а) бы знать..."	3. Дайте всю дополнительную информацию.
4. "Я бы помог(ла), но у меня куча работы"	4. Планируйте привлечение Квадрата к Вашей работе заблаговременно и заручитесь его согласием. Если нужна срочная помощь, используйте авторитет и власть Вашего общего с Квадратом начальника.
5. "Извините, но это не входит в мои обязанности"	5. Квадрат твердо знает служебные инструкции. Используйте его знания, чтобы найти того сотрудника, чтобы мог сделать эту работу.
6. "Я не могу работать, пока не получу от Н. данных о..."	6. Если есть другая работа, напомните о ней Квадрату. Простимулируйте нерадивого коллегу Н.
7. "У меня так много работы, никто не работает так много, как я!"	7. Выслушайте, подбодрите Квадрата. Он жалуется не часто. Если есть возможность, похвалите Квадрата официально (на собрании, например).
8. "Я бы с удовольствием присоединился(лась) к Вам, но сегодня я должен(на) быть дома в 18 час."	8. Найдите место Квадрату в неформальных отношениях. Формируйте у Квадрата чувство принадлежности к к коллективу на уровне личных отношений.
9. Молчание	9. Это худшее, что может «выкинуть» Квадрат. Он может молчать днями. Это бывает, когда ему действительно плохо. Не обижайтесь на него ("Ну и пусть дуется!" — серьезная ошибка) и во что бы то ни стало постарайтесь восстановить контакт».

У каждого, кто находится в роли руководителя, есть свои плюсы и минусы:

ПЛЮСЫ	МИНУСЫ
1. Последовательное, предсказуемое поведение.	1. Перегруженность в результате стремления вникнуть в мельчайшие детали работы.
2. Обязательность, «держит свое слово».	2. Сверхосторожность, затягивание процесса принятия важных решений.
3. Образец дисциплинированного и усердного работника.	3. Консерватизм, сопротивление изменениям.
4. Хладнокровие, спокойствие в кризисной ситуации.	4. Для мотивации сотрудников использует в основном внешние стимулы, безразличен к переживаниям и чувствам людей.
5. Четко определяет сферу ответственности и обязанности каждого подчиненного.	5. Чрезмерный контроль.
6. Ясно и подробно формулирует задания подчиненным, практически исключая возможность неправильного понимания.	6. Чрезмерный акцент на «бумажную работу».
7. Четкая образная связь: каждый подчиненный знает, на каком он счету у руководителя.	7. Наивность в организационной политике, неумение и нежелание подать результаты работы своих подчиненных в выгодном свете.
8. Прекрасно осведомлен о характере работы подчиненных, часто знает эту работу по собственному опыту.	8. «Туннельное зрение», негибкость.
9. Опытный и знающий специалист.	9. Слабое чувство юмора.

Чтобы понравиться начальнику-Квадрату, Вам всего лишь нужно:
1. Отлично делать свою работу.
2. Укладываться в установленные сроки.

3. Приходить на работу вовремя.
4. Соблюдать писаные и неписаные правила.
5. Знать все инструкции назубок.
6. Постоянно повышать свои профессиональные знания.
7. Вникать во все детали работы.
8. Записывать для себя то, что говорит начальник.
9. Держать начальника в курсе событий. Составлять письменные справки по всем обсуждаемым вопросам.
10. Не настаивать на немедленных и резких изменениях.
11. Создать себе репутацию надежного, заслуживающего доверия члена коллектива.
12. Всегда демонстрировать уважительное отношение к руководителю.
13. Всегда поддерживать Вашего начальника перед его руководством. Никогда «не перепрыгивать через голову» начальника (с. 29—32).

КВАДРАТ В СОСТОЯНИИ СТРЕССА

Признаки стресса у Квадрата

Стресс проявляется в том, что распадаются некоторые типичные формы поведения. Вместо них появляются новые, не свойственные данному типу личности... Для Квадрата это:

1. Дезорганизация. (Появление на рабочем столе вороха бумаг, небрежность в одежде).
2. Дезориентация. (Квадрат, как правило, никогда не теряет присутствия духа. И если он выглядит смущенным, «потерявшимся», разводит руками — это серьезный признак стресса).
3. Нервозность.
4. Забывчивость.
5. Неожиданное изменение решений.
6. Вспышка общительности.
7. Излишества. (Умеренность во всем — кредо Квадрата. Если же он начинает много есть, пить, курить, или против обыкновения излишне увлекается чем-нибудь, — это тревожный показатель).
8. Бессонница...

Источники стресса у Квадрата

1. Неподходящая работа.
2. Коллеги по работе.
3. Родительские проблемы.

4. Супружеские проблемы.
5. Межличностные отношения.

Как помочь Квадрату ослабить стресс

1. Не давайте Квадрату замыкаться в себе.
2. Обсудите с Квадратом возможные пути устранения причин стресса.
3. Постарайтесь отвлечь Квадрата.
4. Поощряйте занятия физическими упражнениями и спортом.
5. Используйте семью как средство снятия напряжения.
6. Если появляются признаки депрессии, постарайтесь убедить Квадрата обратиться за профессиональной помощью.

КАК РАСПОЗНАТЬ ТРЕУГОЛЬНИКА СРЕДИ ДРУГИХ

Внешний вид

Мужчины. Усилия Треугольников направлены на создание имиджа преуспевающего человека, которому незнакомы неудачи. Даже когда их дела идут плохо, они стремятся поддерживать этот имидж, суть которого довольно проста — все, от шляпы до ботинок, должно быть модным (но не последним криком моды), качественным и дорогим... Однако существенное влияние на оформление внешности наших треугольников оказывает отсутствие традиции делового стиля — отсюда и часто встречающийся эклектический стиль, когда вместо ансамбля налицо отдельные, преимущественно импортные, «дорогие» предметы туалета.

...Истинного Треугольника можно узнать и потому, как он носит одежду... Треугольники умеют носить одежду, если она соответствует ситуации, они как бы ее не замечают, расслаблены и небрежны...

Женщины. Деловая одежда «треугольных женщин» — это также «платье для успеха». Ориентация на моду, элегантность, строгость стиля. Они подчеркивают свою индивидуальность в рамках заданного модой делового стиля костюма...

Вне работы или на вершине своей карьеры женщины-треугольники позволяют себе расслабиться и склоняются в оформлении внешности к более мягкому, классическому стилю... Предпочитаются модная (но не ультрамодная), качественная и (по возможности) дорогая одежда, обувь, косметика, украшения. Чувство меры позволяет им избежать излишней пестроты.

Рабочая и жизненная среда

Рабочее место Треугольника (как и его внешность) наполнено символами прочного положения, власти и успеха. Треугольники не жалеют сил и средств на оформление своего рабочего места... Секретарша — «живая визитная карточка» руководителя-Треугольника. Секретари Треугольников, как правило, пользуются большим доверием у своих шефов. Внешние данные, великолепная выучка, умение оградить партнера от непрошенных визитеров — обычный набор качеств секретаря Треугольника...

Речь Треугольника

...в речи Треугольника, как в зеркале, отражается его личность. Уверенность, решительность, стремление командовать всеми и всем распоряжаться по-своему, вспыльчивость и необузданность характера — все это находит выражение и в параметрах голоса, и в построении речи, и в ее лексике. Треугольники великолепно владеют своим голосом. В обычном состоянии у треугольников громкий, невысокий голос, быстрый темп речи и четкое произношение...

Треугольник — хороший оратор. Умение выделять главное и концентрироваться на нем придает его речи краткость, ясность и убедительность... «Беру ответственность на себя!», «Ближе к делу!», «Это не может ждать», «У меня нет времени на это...», «Наши шансы 60 против 40», «Сейчас не время...» — вот примеры распространенных речевых стереотипов Треугольника. Его речь пестрит глаголами активного действия (пробивать, доставать, пересматривать, реорганизовывать, находить и т.д.), а также «суммами», «процентами».

Язык тела

1. Уверенная энергичная походка.
2. Плавность движений...
3. Широкие выразительные жесты...
4. Непроницаемая маска. Треугольник не захочет, никто не узнает, что творится на душе у него в данный момент...
5. Плотно сжатые губы...
6. Пронзительный взгляд... если Треугольник заинтересован, контакт глаз составляет более 80% времени общения; если интерес отсутствует — менее 50%.
7. Властное рукопожатие...
8. Атлетическое телосложение — нередкость среди Треугольников.

Психологические свойства Треугольника

Положительные	*Отрицательные*
Лидер, ведущий за собой, принимающий ответственность на себя	Эгоцентричный, эгоистичный
Решительный	Категоричный, не терпящий возражений
Сконцентрированный на цели момента	Погруженный с головой в работу, безразличный ко всему остальному, пока цель не будет достигнута
Ориентированный на суть проблемы, дела	Нетерпеливый, прерывает других
Конкурентный, нацеленный на победу	Коварный, хитрый
Уверенный в себе	Самонадеянный
Честолюбивый	Ориентированный на статус, карьеру
Энергичный	Неудержимый

КРАТКАЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ФОРМ ЛИЧНОСТИ

Квадрат. Если вашей основной формой оказался квадрат, то вы — неутомимый труженик! Трудолюбие, усердие, потребность доводить начатое дело до конца, упорство, позволяющее добиваться завершения работы, — вот чем прежде всего знамениты истинные Квадраты. Выносливость, терпение и методичность обычно делают Квадрата высококлассным специалистом в своей области. Этому способствует и неутолимая потребность в информации. Квадраты — коллекционеры всевозможных данных. Все сведения систематизированы, разложены по полочкам. И Квадрат способен выдать необходимую информацию моментально. Поэтому Квадраты заслуженно слывут эрудитами, по крайней мере, в своей области.

Мыслительный анализ — сильная сторона Квадрата. Если вы твердо выбрали для себя Квадрат — фигуру линейную, то, вероятнее всего, вы относитесь к «левополушарным» мыслителям, т.е. к тем, кто перерабатывает данные, говоря языком информатики, в последовательном формате: а — б — в — г и т.д. Квадраты скорее «вычисляют» результат, чем догадываются о нем. Квадраты чрезвычайно внимательны к деталям, подробностям.

Квадраты любят раз и навсегда заведенный порядок. Идеал Квадрата — распланированная, предсказуемая жизнь, и ему не по душе «сюрпризы» и изменения привычного хода событий. Он постоянно «упорядочивает», организует людей и вещи вокруг себя.

Все эти качества способствуют тому, что Квадраты могут стать (и становятся!) отличными администраторами, исполнителями, но... увы, редко бывают хорошими распорядителями, менеджерами. Чрезмерное пристрастие к деталям, потребность в дополнительной, уточняющей информации для принятия решения лишает Квадрата оперативности. Аккуратность, порядок, соблюдение правил и приличий могут развиться до парализующей крайности. И когда приходит время принимать решение, особенно связанное с риском, с возможной потерей статус-кво, Квадраты вольно или невольно затягивают его принятие. Кроме того, рациональность, эмоциональная сухость и холодность мешают Квадратам быстро устанавливать контакты с разными лицами. Квадрат неэффективно действует в аморфной ситуации.

Треугольник — эта форма символизирует лидерство, и многие Треугольники ощущают в этом свое предназначение. Самая характерная особенность истинного Треугольника — способность концентрироваться на главной цели. Треугольники — энергичные, неудержимые, сильные личности, которые ставят ясные цели и, как правило, достигают их!

Они, как и их родственники — Квадраты, относятся к линейным формам и в тенденции также являются «левополушарными» мыслителями, способными глубоко и быстро анализировать ситуацию. Однако в противоположность Квадратам, ориентированным на детали, Треугольники сосредоточиваются на главном, на сути проблемы. Их сильная прагматическая ориентация направляет мыслительный анализ и ограничивает его поиском эффективного (и часто эффективного) в данных условиях решения проблемы.

Треугольник — это очень уверенный человек, который хочет быть правым во всем! Сильная потребность быть правым и управлять положением дел, решать не только за себя, но и, по возможности, за других делает Треугольника личностью, постоянно соперничающей, конкурирующей с другими. Доминирующая установка в любом деле — это установка на победу, выигрыш, успех! Он часто рискует, бывает нетерпеливым и нетерпимым к тем, кто колеблется в принятии решения.

Треугольники очень не любят оказываться неправыми и с большим трудом признают свои ошибки. Можно сказать, что они

видят то, что хотят видеть, поэтому не любят менять свои решения, часто бывают категоричны, не признают возражений и в большинстве случаев поступают по-своему. Однако они весьма успешно учатся тому, что соответствует их прагматической ориентации, способствует достижению главных целей, и впитывают, как губка, полезную информацию.

Треугольники — честолюбивы. Если делом чести для Квадрата является достижение высшего качества выполняемой работы, то Треугольник стремится достичь высокого положения, приобрести высокий статус, иначе говоря — сделать карьеру. Прежде чем взяться за дело или принять решение, Треугольник сознательно или бессознательно ставит перед собой вопрос: «А что я буду с этого иметь?» Из Треугольников получаются великолепные менеджеры на самом «высоком» уровне управления. Они прекрасно умеют представить вышестоящему руководству значимость собственной работы и работы своих подчиненных, за версту чуют выгодное дело и в борьбе за него могут «столкнуть лбами» своих противников. Главное отрицательное качество «треугольной» формы: сильный эгоцентризм, направленность на себя. Треугольники на пути к вершинам власти не проявляют особой щепетильности в отношении моральных норм и могут идти к своей цели по головам других. Это характерно для «зарвавшихся» Треугольников, которых никто вовремя не остановил. Треугольники заставляют все и всех вращаться вокруг себя, без них жизнь потеряла бы свою остроту.

Прямоугольник: символизирует состояние перехода и изменения. Это временная форма личности, которую могут «носить» остальные четыре сравнительно устойчивые фигуры в определенные периоды жизни. Это — люди, не удовлетворенные тем образом жизни, который они ведут сейчас, и поэтому занятые поисками лучшего положения. Причины прямоугольного состояния могут быть самыми различными, но объединяет их одно — значимость изменений для определенного человека.

Основным психическим состоянием Прямоугольника является более или менее осознаваемое состояние замешательства, запутанности в проблемах и неопределенности в отношении себя на данный момент времени.

Наиболее характерные черты Прямоугольников — непоследовательность и непредсказуемость поступков в течение переходного периода. Прямоугольники могут сильно меняться изо дня в день и даже в пределах одного дня! Они имеют, как правило, низкую самооценку, стремятся стать лучше в чем-то, ищут

новые методы работы, стили жизни. Если внимательно присмотреться к поведению Прямоугольника, то можно заметить, что он примеряет в течение всего периода одежду других форм: «треугольную», «круглую» и т.д. Молниеносные, крутые и непредсказуемые изменения в поведении Прямоугольника обычно смущают и настораживают других людей, и они могут сознательно уклоняться от контактов с «человеком без стержня». Прямоугольникам общение с другими людьми просто необходимо, и в этом заключается еще одна сложность переходного периода.

Тем не менее, как и у всех людей, у Прямоугольников обнаруживаются позитивные качества, привлекающие к ним окружающих. Это, прежде всего, — любознательность, пытливость, живой интерес ко всему происходящему и... смелость! Прямоугольники пытаются делать то, что никогда раньше не делали; задают вопросы, задать которые прежде у них не хватало духу. В данный период они открыты для новых идей, ценностей, способов мышления и жизни, легко усваивают все новое. Правда, оборотной стороной этого является чрезмерная доверчивость, внушаемость, наивность. Поэтому Прямоугольниками легко манипулировать. «Прямоугольность» — всего лишь стадия. Она пройдет!

Круг — это мифологический символ гармонии. Тот, кто уверенно выбирает круг, искренне заинтересован прежде всего в хороших межличностных отношениях. Высшая ценность для Круга — люди, их благополучие. Круг — самый доброжелательный из пяти форм. Он чаще всего служит тем «клеем», который скрепляет и рабочий коллектив, и семью, т.е. стабилизирует группу.

Круги — самые лучшие коммуникаторы среди пяти форм, прежде всего потому, что они лучшие слушатели. Они обладают высокой чувствительностью, развитой эмпатией — способностью сопереживать, сочувствовать, эмоционально отзываться на переживания другого человека. Круг ощущает чужую радость и чувствует чужую боль как свою собственную. Естественно, что люди тянутся к кругам. Круги великолепно «читают» людей и в одну минуту способны распознать притворщика, обманщика. Круги «болеют» за свой коллектив и высокопопулярны среди коллег по работе. Однако они, как правило, слабые менеджеры и руководители в сфере бизнеса.

Во-первых, Круги в силу их направленности скорее на людей, чем на дело, слишком уж стараются угодить каждому. Они пытаются сохранить мир и ради этого иногда избегают занимать «твердую» позицию и принимать непопулярные решения. Для Круга нет ничего более тяжелого, чем вступать в межличностный кон-

фликт. Круг счастлив тогда, когда все ладят друг с другом. Поэтому, когда у Круга возникает с кем-то конфликт, наиболее вероятно, что именно Круг уступит первым.

Во-вторых, Круги не отличаются решительностью, слабы в «политических играх» и часто не могут подать себя и свою «команду» должным образом. Все это ведет к тому, что над Кругами часто берут верх более сильные личности, например, Треугольники. Круги, кажется, не слишком беспокоятся о том, в чьих руках будет находиться власть. Лишь бы все были довольны и кругом царил мир. Однако в одном отношении Круги проявляют завидную твердость, если дело касается вопросов морали или нарушения справедливости.

Круг — это нелинейная форма, и те, кто уверенно идентифицирует себя с кругом, скорее относятся к «правополушарным» мыслителям. «Правополушарное» мышление — более образное, интуитивное, эмоционально окрашенное, скорее интегративное, чем анализирующее. Поэтому переработка информации у Кругов осуществляется не в последовательном формате, а скорее мозаично, прорывами, с пропуском отдельных звеньев, например: а..]..—..]..д. Это не означает, что круги не в ладах с логикой. *Просто формализмы у них не получают приоритета в решении* жизненных проблем, стиле мышления. Главные черты их стиля мышления — ориентация на субъективные факторы проблемы (ценности, оценки, чувства и т.д.) и стремление найти общее даже в противоположных точках зрения.

Можно сказать, что Круг — прирожденный психолог. Однако, чтобы стать во главе серьезного, крупного бизнеса, Кругу не хватает «левополушарных» организационных навыков своих «линейных братьев» — Треугольника и Квадрата.

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

Итак, как и вашему ближайшему родственнику — Кругу, только еще в большей степени, вам свойственна образность, интуитивность, интегративность, мозаичность. Строгая, последовательная дедукция — это не ваш стиль. Мысль Зигзага делает отчаянные прыжки: от а... к ...я! Поэтому многим линейным, «левополушарным» трудно понять Зигзагов. «Правополушарное» мышление не фиксируется на деталях; поэтому оно, упрощая в чем-то

картину мира, позволяет строить целостные, гармоничные концепции и образы, видеть красоту. Зигзаги обычно имеют развитое эстетическое чувство.

Доминирующим стилем мышления Зигзага чаще всего является синтетический стиль. Комбинирование абсолютно различных, несходных идей и создание на этой основе чего-то нового, оригинального — вот что нравится Зигзагам. В отличие от Кругов Зигзаги вовсе не заинтересованы в консенсусе и добиваются синтеза не путем уступок, а наоборот — заострением конфликта идей и построением новой концепции, в которой этот конфликт получает свое разрешение, «снимается». Причем, используя свое природное остроумие, они могут быть весьма язвительными, «открывая глаза другим» на возможность нового решения. Зигзаги склонны видеть мир постоянно меняющимся. По этой причине нет ничего более скучного для них, чем никогда не изменяющиеся вещи, рутина, шаблон, правила и инструкции, статус-кво или люди, всегда соглашающиеся или делающие вид, что соглашаются.

Зигзаги просто не могут продуктивно трудиться в хорошо структурированных ситуациях. Их раздражают четкие вертикальные и горизонтальные связи, строго фиксированные обязанности и постоянные способы работы. Им необходимо иметь большое разнообразие и высокий уровень стимуляции на рабочем месте. Они также хотят быть независимыми от других в своей работе. Тогда Зигзаг оживает и начинает выполнять свое основное назначение — генерировать новые идеи и методы работы. Зигзаги никогда не довольствуются способами, при помощи которых вещи делаются в данный момент или делались в прошлом. Зигзаги устремлены в будущее и больше интересуются возможностью, чем действительностью. Мир идей для них также реален, как мир вещей для остальных. Немалую часть жизни они проводят в этом идеальном мире, отсюда и берут начало такие их черты, как непрактичность, нереалистичность и наивность.

Зигзаг — самый восторженный, самый возбудимый из всех пяти фигур. Когда у него появляется новая и интересная мысль, он готов поведать ее всему миру! Зигзаги — неутомимые проповедники своих идей и способны мотивировать всех вокруг себя. Однако им не хватает политичности: они несдержанны, очень экспрессивны («режут правду в глаза»), что наряду с их эксцентричностью часто мешает им проводить свои идеи в жизнь. К тому же, они не сильны в проработке конкретных деталей (без чего материализация идеи невозможна) и не слишком настойчи-

вы в доведении дела до конца (так как с утратой новизны теряется и интерес к идее).

ТЕСТ «КОНСТРУКТИВНЫЙ РИСУНОК ЧЕЛОВЕКА ИЗ ГЕОМЕТРИЧЕСКИХ ФИГУР»

Этот оригинальный тест взят из книги «Графические методы в психологической диагностике», анонсированной выше.

Цель применения теста — выявление индивидуально-типологических различий.

Инструкция: «Вам нужно нарисовать фигуру человека, составленную из десяти элементов, среди которых могут быть треугольники, круги, квадраты. Вы можете увеличивать или уменьшать эти элементы (геометрические фигуры) в размерах, накладывать друга на друга по мере надобности. Важно, чтобы все эти три элемента в изображении человека присутствовали, а сумма общего количества использованных фигур была равна десяти. Если при рисовании вы использовали большее количество фигур, то нужно зачеркнуть лишние, если же вами использовано фигур меньше, чем десять, необходимо дорисовать недостающие. Выполните рисунок по данной инструкции».

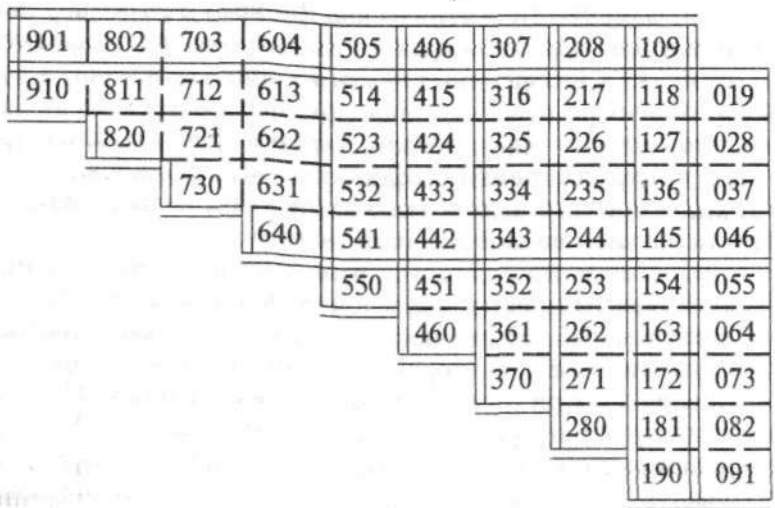
Испытуемым предлагается три листа бумаги размером 10×10 см, каждый лист нумеруется и подписывается. На листе № 1 выполняется первый пробный рисунок; далее, соответственно, на листе № 2 — второй, на листе № 3 — третий. После выполнения трех рисунков данные обрабатываются. При нарушении инструкции материал не обрабатывается.

Обработка данных производится следующим образом. Подсчитывается количество затраченных в изображении человечка треугольников, кругов и квадратов (по каждому рисунку отдельно), и результат записывается в виде трехзначных чисел, где сотни обозначают количество треугольников, десятки — количество кругов, единицы — количество квадратов. Эти трехзначные цифры составляют так называемую формулу рисунка, по которой происходит отнесение рисующих к соответствующим типам и подтипам, которые представлены в таблице.

Собственные эмпирические исследования, в которых получено и проанализировано более 2 тысяч рисунков, показали нам, что соотношение различных элементов в конструктивных рисунках не случайно. Анализ позволяет выделить 8 основных типов, которым соответствуют описанные ниже типологические характеристики.

Интерпретация теста основана на том, что геометрические фигуры, используемые в рисунках, различаются по семантике. Треугольник обычно относят к «острой», «наступательной» фигуре, связанной с мужским началом. Круг — фигура обтекаемая, более созвучна с сочувствием, мягкостью, округлостью, женственностью. Из элементов квадратной формы строить что-либо легче, чем из других, поэтому квадрат, прямоугольник интерпретируются как специфически техническая конструктивная фигура, «технический модуль». Типология, основанная на предпочтении геометрических фигур, позволяет сформировать своего рода «систему» индивидуально-типологических различий.

Система индивидуально-психологических различий, выявленных при выполнении конструктивных рисунков на основе предпочтения геометрических фигур



Типы

I тип — «руководитель». Обычно это люди, имеющие склонность к руководящей и организаторской деятельности. Ориентированы на социально значимые нормы поведения, могут обладать даром хороших рассказчиков, основывающемся на высоком уровне речевого развития. Обладают хорошей адаптацией в социальной сфере, доминирование над другими удерживают в определенных границах. Обычно выбирают зеленый цвет (по М.Люшеру) и рисуют «елку» в тесте «Дерево».

Формулы рисунков: 901, 910, 802, 811, 820, 703, 712, 721, 730, 604, 613, 622, 631, 640.

Наиболее жестко доминирование над другими выражено у подтипов 901, 910, 802, 811, 820; ситуативно — у 703, 712, 721, 730; при воздействии речью на людей — вербальный руководитель или «преподавательский подтип» — 604, 613, 622, 631, 640.

Нужно помнить, что проявление данных качеств зависит от уровня психического развития. При высоком уровне развития индивидуальные черты развиты, реализуемы, достаточно хорошо осознаются. При низком уровне развития могут не выявляться в профессиональной деятельности, а присутствовать ситуативно, хуже, если неадекватно ситуациям. Это относится ко всем характеристикам.

II тип — «ответственный исполнитель» обладает многими чертами типа «руководитель», являясь рядоположенным ему, однако в принятии ответственных решений часто присутствуют колебания. Данный тип людей более ориентирован на «умение делать дело», высокий профессионализм, обладает высоким чувством ответственности и требовательности к себе и другим, высоко ценит правоту, т.е. характеризуется повышенной чувствительностью к правдивости. Часто они страдают соматическими заболеваниями нервного происхождения как следствие перенапряжения.

Формулы рисунков: 505, 514, 523, 532, 541, 550.

III тип — «тревожно-мнительный» — характеризуется разнообразием способностей и одаренности — от тонких ручных навыков до литературной одаренности. Обычно людям данного типа тесно в рамках одной профессии, они могут поменять ее на совершенно противоположную и неожиданную, иметь также хобби, которое по сути является второй профессией. Физически не переносят беспорядок и грязь. Обычно конфликтуют из-за этого с другими людьми. Отличаются повышенной ранимостью и часто сомневаются в себе. Нуждаются в мягком подбадривании.

Формулы рисунков: 406, 415, 424, 433, 442, 451, 460. Кроме того, 415 — «поэтический подтип» — обычно лица, имеющие такую формулу рисунка, обладают поэтической одаренностью; 424 — подтип людей, узнаваемых по фразе «как это можно плохо работать? Я себе не представляю, как это можно плохо работать». Люди такого типа отличаются особой тщательностью в работе.

IV тип — «ученый». Эти люди легко абстрагируются от реальности, обладают «концептуальным умом», отличаются способностью разрабатывать «на все» свои теории. Обычно обладают душевным равновесием и рационально продумывают свое поведение.

Формулы рисунков: 307, 316, 325, 334, 343, 352, 361, 370. Подтип 316 характеризуется способностями создавать теории, по пре-

имуществу глобальные, или осуществлять большую и сложную координационную работу; 325 — подтип, характеризуется большой увлеченностью познания жизни, здоровья, биологическими дисциплинами, медициной.

Представители данного типа часто встречаются среди лиц, занимающихся синтетическими видами искусства: кино, цирк, театрально-зрелищная режиссура, мультипликация и т.д.

V тип — «интуитивный». Люди этого типа обладают сильной чувствительностью нервной системы, высокой ее истощаемостью. Легче работают на переключаемости от одной деятельности к другой, обычно выступают «адвокатами меньшинства», за которым стоят новые возможности. Обладают повышенной чувствительностью к новизне. Альтруистичны, часто проявляют заботу о других, обладают хорошими ручными навыками и образным воображением, что дает возможность заниматься техническими видами творчества. Обычно вырабатывают свои нормы морали, обладают внутренним самоконтролем, т.е. предпочитают самоконтроль, отрицательно реагируя на посягательства, касающиеся их свободы.

Формулы рисунков: 208, 217, 226, 235, 244, 253, 262, 271, 280. Подтип 235 — часто встречается среди профессиональных психологов или лиц с повышенным интересом к психологии людей; 244 — обладает способностью литературного творчества, 217 — обладает способностью к изобретательской деятельности; 226 — большая потребность в новизне, обычно ставит очень высокие критерии достижений для себя.

VI тип — «изобретатель, конструктор, художник». Часто встречается среди лиц с «технической жилкой». Это люди, обладающие богатым воображением, пространственным видением, часто занимаются различными видами технического, художественного и интеллектуального творчества. Чаще интровертированы, так же, как интуитивный тип, живут собственными моральными нормами, не приемлют никаких воздействий со стороны, кроме самоконтроля. Эмоциональны, одержимы собственными оригинальными идеями.

Формулы рисунков: 109, 118, 127, 136, 145, 019, 028, 037, 046. Подтип 019 — встречается среди лиц, хорошо владеющих аудиторией; 118 — тип с наиболее сильно выраженными конструктивными возможностями и способностью к изобретениям.

VII тип — «эмотивный». Обладают повышенным сопереживанием по отношению к другим людям, тяжело переживают «жестокие кадры фильма», могут надолго быть «выбитыми из колеи» и быть потрясенными от жестоких событий. Боли и заботы других людей находят у них участие, сопереживание и сочувствие, на ко-

торое они тратят много собственной энергии, в результате становится затруднительной реализация их собственных способностей.

Формулы рисунков: 550, 451, 460, 352, 361, 370, 253, 262, 271, 280, 154, 163, 172, 181, 190, 055, 064, 073, 082, 091.

VIII тип — обладает противоположной тенденцией эмотивному типу. Обычно не чувствует переживаний других людей или относится к ним с невниманием и даже усиливает давление на людей. Если это хороший специалист, то он может заставить других делать то, что он считает нужным. Иногда для него характерна «черствость», которая возникает ситуативно, когда в силу каких-либо причин человек замыкается в кругу собственных проблем.

Формулы рисунков: 901, 802, 703, 604, 505, 406, 307, 208, 109.

Комментарий к тесту: несмотря на относительную ненадежность диагностики, данная методика может служить хорошим посредником в процессе общения психолога-консультанта с консультируемым. Сообщая индивидуально-типовую характеристику, можно на основании особенностей построения изображения задать следующие вопросы (на которые обычно следует утвердительный ответ):

при наличии шеи — «Являетесь ли вы ранимым человеком; случается так, что вас слишком легко обидеть?»

ушей — «Вас считают человеком, умеющим слушать?»

кармашка на теле человека — «У вас есть дети?»

на голове «шляпы» в виде квадрата или треугольника в одном рисунке — «вы, по-видимому, сделали вынужденную уступку и досадуете на это?»; при наличии «шляпы» во всех трех изображениях — «Можно ли сказать, что сейчас вы переживаете «полосу скованного положения»?»

полностью прорисованного лица — «Считаете ли вы себя общительным человеком?»

одного рта на лице — «Любите ли вы поговорить?»

одного лишь носа — «Чутко ли вы улавливаете запахи, любите ли духи?»

изображение кружка на теле человечка — «В круг ваших забот входит необходимость отдавать кому-либо распоряжения?».

1.10. БАРЬЕРЫ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Очевидно, что существует немало причин препятствующих педагогу осуществлять свои замыслы. Для расширения взглядов на психологические барьеры, с которыми сталкиваются учителя, им

можно предложить анкеты, опубликованные в книге «Менеджмент в управлении школой» (ред. Т.М.Шамова. М.: NB-Магистр, 1992. 232 с.).

АНКЕТА 1

Цель: выявить способности учителя к саморазвитию.

Ответьте на следующие вопросы, поставив следующие баллы:

5 — если данное утверждение полностью соответствует действительности;

4 — скорее соответствует, чем нет;

3 — и да, и нет;

2 — скорее не соответствует;

1 — не соответствует.

1. Я стремлюсь изучить себя.
2. Я оставляю время для развития, как бы ни был занят работой и домашними делами.
3. Возникающие препятствия стимулируют мою активность.
4. Я ищу обратную связь, так как это помогает мне узнать и оценить себя.
5. Я рефлексирую свою деятельность, выделяя на это специальное время.
6. Я анализирую свои чувства и опыт.
7. Я много читаю.
8. Я широко дискутирую по интересующим меня вопросам.
9. Я верю в свои возможности.
10. Я стремлюсь быть более открытым.
11. Я осознаю то влияние, которое оказывают на меня окружающие люди.
12. Я управляю своим профессиональным развитием и получаю положительные результаты.
13. Я получаю удовольствие от освоения нового.
14. Возрастающая ответственность не пугает меня.
15. Я положительно бы отнесся к моему продвижению на службе.

Подсчитайте общую сумму баллов:

75—55 — активное развитие;

54—36 — отсутствует сложившаяся система саморазвития, ориентация на развитие сильно зависит от условий;

35—15 — остановившееся развитие.

АНКЕТА 2

Цель: выявить факторы, стимулирующие и препятствующие обучению, развитию, саморазвитию учителей в школе.

Оцените по пятибалльной системе факторы, стимулирующие и препятствующие Вашему обучению и развитию:

5 — да (препятствуют или стимулируют);
4 — скорее да, чем нет;
3 — и да, и нет;
2 — скорее нет;
1 — нет.

Препятствующие факторы

1. Собственная инерция.
2. Разочарование в результате имевшихся ранее неудач.
3. Отсутствие поддержки и помощи в этом вопросе со стороны руководителей.
4. Враждебность окружающих (зависть, ревность), плохо воспринимающих в Вас перемены и стремление к новому.
5. Неадекватная обратная связь с членами коллектива и руководителями, т.е. отсутствие объективной информации о себе.
6. Состояние здоровья.
7. Недостаток времени.
8. Ограниченные ресурсы, стесненные жизненные обстоятельства.

Стимулирующие факторы

1. Школьная методическая работа.
2. Обучение на курсах.
3. Пример и влияние коллег.
4. Пример и влияние руководителей.
5. Организация труда в школе.
6. Внимание к этой проблеме руководителей.
7. Доверие.
8. Новизна деятельности, условия работы и возможность экспериментирования.
9. Занятия самообразованием.
10. Интерес к работе.
11. Возрастающая ответственность.
12. Возможность получения признания в коллективе.

Итоговая таблица

Обработка данных микроисследования

Обучение, развитие и саморазвитие учителя

Способность учителя к саморазвитию	Ф.И.О. учителя	Стимулирующие факторы	Препятствующие факторы	Система мер
1. Активное саморазвитие 2. Несложившееся саморазвитие, зависящее от условий 3. Остановившееся саморазвитие				

В результате обработки анкет выявляются три категории учителей, фамилии заносятся в таблицу в соответствии со степенью готовности учителей к саморазвитию. Препятствующие и стимулирующие факторы ранжируются с помощью показателей среднего балла и также заносятся в таблицу.

Конечно, трудно перечислить все барьеры педагогической деятельности. Ей может помешать даже плохая память. Попробуйте ее оценить.

ОЦЕНКА ПАМЯТИ

1. Легко ли Вам запомнить пять разных телефонных номеров?
2. Случалось ли Вам забывать о деловой встрече?
3. Можете ли вспомнить, что Вы ели на завтрак три дня назад?
4. Помните свой первый поцелуй?
5. Можете забыть свою первую любовь?
6. Можете вспомнить свой первый день в школе?
7. Сумеете прочесть наизусть стихотворение, которое учили еще в детстве?
8. Можете ли припомнить что-нибудь из одежды, которую Вы носили в 10 лет?
9. Перед тем, как позвонить, Вы обычно ищете номер в телефонной книжке?
10. Помните ли, в чем Вы были одеты, когда поцеловались в первый раз?
11. Можете вспомнить имя Вашего первого друга?
12. Некоторые запахи напоминают Вам знакомые места?
13. Можете ли вспомнить дорогу, по которой Вы ходили в школу?

14. Помните о днях рождениях и юбилеях своих друзей?

Подсчитайте очки: каждый положительный ответ приносит одно очко, каждый отрицательный — ноль.

Только в вопросе № 9 все наоборот: «нет» — означает одно очко.

11 очков или больше: у Вас великолепная память, Вам удается многое запомнить.

От 6 до 10 очков: у Вас достаточно хорошая память, многие вещи Вы хорошо помните, хотя иногда ошибаетесь и смущаетесь.

5 очков или меньше: у Вас средняя память. Вероятно, Вы часто забываете о важных деловых встречах и звонках, хотя у такого положения дел есть свои преимущества: Вы быстро забываете свои оплошности.

Высокий уровень тревожности также может быть рассмотрен как барьер деятельности педагога.

ЛИЧНОСТНАЯ ШКАЛА ПРОЯВЛЕНИЙ ТРЕВОГИ

Опросник предназначен для измерения уровня тревожности (утверждения входят в состав MMPI в качестве дополнительной шкалы).

Опросник состоит из 50 утверждений. Для удобства пользования каждое утверждение предлагается обследуемому на отдельной карточке. Согласно инструкции, обследуемый откладывает карточки вправо и влево в зависимости от того, согласен он или не согласен с содержащимися в них утверждениями. Тестирование продолжается 15—30 мин.

Тестовый материал

1. Обычно я спокоен и вывести меня из себя нелегко.
2. Мои нервы расстроены не более, чем у других людей.
3. У меня редко бывают запоры.
4. У меня редко бывают головные боли.
5. Я редко устаю.
6. Я почти всегда чувствую себя вполне счастливым.
7. Я уверен в себе.
8. Практически я никогда не краснею.
9. По сравнению со своими друзьями я считаю себя вполне смелым человеком.

10. Я краснею не чаще, чем другие.

11. У меня редко бывает сердцебиение.

12. Обычно мои руки достаточно теплые.

13. Я застенчив не более, чем другие.

14. Мне не хватает уверенности в себе.

15. Порой мне кажется, что я ни на что не годен.

16. У меня бывают периоды такого беспокойства, что я не могу усидеть на месте.

17. Мой желудок сильно беспокоит меня.

18. У меня не хватает духа вынести все предстоящие трудности.

19. Я хотел бы быть таким же счастливым, как другие.

20. Мне кажется порой, что передо мной нагромождены такие трудности, которые мне не преодолеть.

21. Мне нередко снятся кошмарные сны.

22. Я замечаю, что мои руки начинают дрожать, когда я пытаюсь что-либо сделать.

23. У меня чрезвычайно беспокойный и прерывистый сон.

24. Меня весьма тревожат возможные неудачи.

25. Мне приходилось испытывать страх в тех случаях, когда я точно знал, что мне ничто не угрожает.

26. Мне трудно сосредоточиться на работе или на каком-либо задании.

27. Я работаю с большим напряжением.

28. Я легко прихожу в замешательство.

29. Почти все время испытываю тревогу из-за кого-либо или из-за чего-либо.

30. Я склонен принимать все слишком всерьез.

31. Я часто плачу.

32. Меня нередко мучают приступы рвоты и тошноты.

33. Раз в месяц или чаще у меня бывает расстройство желудка.

34. Я часто боюсь, что вот-вот покраснею.

35. Мне очень трудно сосредоточиться на чем-либо.

36. Мое материальное положение весьма беспокоит меня.

37. Нередко я думаю о таких вещах, о которых ни с кем не хотелось бы говорить.

38. У меня бывали периоды, когда тревога лишала меня сна.

39. Временами, когда я нахожусь в замешательстве, у меня появляется сильная потливость, что очень смущает меня.

40. Даже в холодные дни я легко потею.

41. Временами я становлюсь таким возбужденным, что мне трудно заснуть.

42. Я — человек легковозбудимый.

43. Временами я чувствую себя совершенно бесполезным.
44. Порой мне кажется, что мои нервы сильно расшатаны, и я вот-вот выйду из себя.
45. Я часто ловлю себя на том, что меня что-то тревожит.
46. Я гораздо чувствительнее, чем большинство других людей.
47. Я почти все время испытываю чувство голода.
48. Я часто расстраиваюсь из-за пустяков.
49. Жизнь для меня связана с необычным напряжением.
50. Ожидание всегда нервирует меня.

Оценка результатов исследования по опроснику производится путем подсчета количества ответов обследуемого, свидетельствующих о тревожности.

Каждый ответ «да» на высказывания 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50 и ответ «нет» на высказывания 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 оценивается в 1 балл.

Суммарная оценка: 40—50 баллов рассматривается как показатель очень высокого уровня тревоги; 25—40 баллов свидетельствует о высоком уровне тревоги; 15—25 баллов — о среднем (с тенденцией к высокому) уровне; 5—15 баллов — о среднем (с тенденцией к низкому) уровне и 0—5 баллов — о низком уровне тревоги.

В 1975 г. В. Г. Норакидзе дополнил опросник шкалой лжи, которая позволяет судить о демонстративности, неискренности в ответах.

Вариант этого опросника приведен ниже.

ШКАЛА ТРЕВОГИ

1. Я могу долго работать не уставая.
2. Я всегда выполняю свои обещания, не считаясь с тем, удобно мне это или нет.
3. Обычно руки и ноги у меня теплые.
4. У меня редко болит голова.
5. Я уверен в своих силах.
6. Ожидание меня нервирует.
7. Порой мне кажется, что я ни на что не годен.
8. Обычно я чувствую себя вполне счастливым.
9. Я не могу сосредоточиться на чем-либо одном.
10. В детстве я всегда немедленно и безропотно выполнял все то, что мне поручали.

11. Раз в месяц или чаще у меня бывает расстройство желудка.

12. Я часто ловлю себя на том, что меня что-то тревожит.

13. Я думаю, что я не более нервный, чем большинство других людей.

14. Я не слишком застенчив.

15. Жизнь для меня почти всегда связана с большим напряжением.

16. Иногда бывает, что я говорю о вещах, в которых не разбираюсь.

17. Я краснею не чаще, чем другие.

18. Я часто расстраиваюсь из-за пустяков.

19. Я редко замечаю у себя сердцебиение или одышку.

20. Не все люди, которых я знаю, мне нравятся.

21. Я не могу уснуть, если меня что-то тревожит.

22. Обычно я спокоен и меня нелегко расстроить.

23. Меня часто мучают ночные кошмары.

24. Я склонен все принимать слишком всерьез.

25. Когда я нервничаю, у меня усиливается потливость.

26. У меня беспокойный и прерывистый сон.

27. В играх я предпочитаю скорее выигрывать, чем проигрывать.

28. Я более чувствителен, чем большинство других людей.

29. Бывает, что нескромные шутки и остроты вызывают у меня смех.

30. Я хотел бы быть так же доволен своей жизнью, как, вероятно, довольны другие.

31. Мой желудок сильно беспокоит меня.

32. Я постоянно озабочен своими материальными и служебными делами.

33. Я настороженно отношусь к некоторым людям, хотя знаю, что они не могут причинять мне вреда.

34. Мне порой кажется, что передо мной нагромождены такие трудности, которых мне не преодолеть.

35. Я легко прихожу в замешательство.

36. Временами я становлюсь настолько возбужденным, что это мешает мне заснуть.

37. Я предпочитаю уклоняться от конфликтов и затруднительных положений.

38. У меня бывают приступы тошноты или рвоты.

39. Я никогда не опаздывал на свидания или на работу.

40. Временами я определенно чувствую себя бесполезным.

41. Иногда мне хочется выругаться.

42. Почти всегда я испытываю тревогу в связи с чем-либо или с кем-либо.

43. Меня беспокоят возможные неудачи.

44. Я часто боюсь, что вот-вот покраснею.

45. Меня нередко охватывает отчаяние.

46. Я — человек нервный и легко возбудимый.

47. Я часто замечаю, что мои руки дрожат, когда я пытаюсь что-нибудь сделать.

48. Я почти всегда испытываю чувство голода.

49. Мне не хватает уверенности в себе.

50. Я легко потею даже в прохладные дни.

51. Я часто мечтаю о таких вещах, о которых лучше никому не рассказывать.

52. У меня очень редко болит живот.

53. Я считаю, что мне очень трудно сосредоточиться на какой-либо задаче или работе.

54. У меня бывают периоды такого сильного беспокойства, что я не могу долго усидеть на одном месте.

55. Я всегда отвечаю на письма сразу же после прочтения.

56. Я легко расстраиваюсь.

57. Практически я никогда не краснею.

58. У меня гораздо меньше различных опасений и страхов, чем у моих друзей и знакомых.

59. Бывает, что я откладываю на завтра то, что следует сделать сегодня.

60. Обычно я работаю с большим напряжением.

В 1 балл оцениваются ответы «да» к высказываниям 6, 7, 9, 11, 12, 13, 15, 18, 21, 23, 24, 25, 26, 28, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 40, 42, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 53, 54, 56, 60 и ответы «нет» к высказываниям 1, 3, 4, 5, 8, 14, 17, 19, 22, 39, 43, 52, 57, 58. Лживыми считаются ответы «да» к пунктам 2, 10, 55 и «нет» к пунктам 16, 20, 27, 29, 41, 51, 59.

Оба варианта опросника используются при индивидуальном и групповом обследовании, способны решать как теоретические, так и практические задачи и могут быть включены в набор других тестов.

Как известно, работа учителя связана с многочисленными переживаниями и нервными потрясениями. Это нередко приводит к стрессовым состояниям и даже неврозам. Для оценки сложившегося положения вполне может быть использована следующая методика.

1. Два человека, хорошо Вас знающие, обсуждают Вас. Какие из следующих утверждений они вероятнее всего стали бы использовать?

а) X — очень замкнутый человек. Кажется, что ничего сильно его(ее) не беспокоит.

б) X — великолепный человек, но Вы должны быть осторожны, когда говорите ему(ей) что-то время от времени.

в) Кажется, что в жизни X все всегда происходит не так, как надо.

г) Я неизменно нахожу X очень скучным и непредсказуемым.

д) Чем меньше я вижу X, тем лучше.

2. Присущи ли Вам в жизни некоторые из следующих, наиболее распространенных особенностей?

* чувство, что Вам редко удается что-либо сделать правильно;
* чувство, что Вас преследуют, загоняют в угол или в ловушку;
* плохое пищеварение;
* плохой аппетит;
* бессонница по ночам;
* кратковременные головокружения и учащенные сердцебиения;
* чрезмерная потливость в отсутствие физических нагрузок и жары;
* панические ощущения в толпе или в закрытом помещении;
* усталость и недостаток энергии;
* чувство безнадежности (какая польза во всем этом?)
* слабость или тошнота без каких-либо внешних причин;
* очень сильное раздражение по поводу мелких событий;
* неспособность расслабиться по вечерам;
* регулярные пробуждения среди ночи или ранним утром;
* трудности в принятии решений;
* невозможность перестать обдумывать или переживать события прошедшего дня;
* слезливость;
* убеждение, что Вы ни с чем толком не можете справиться;
* недостаток энтузиазма даже по отношению к наиболее значимым и важным жизненным делам;
* нежелание встречаться с новыми людьми и осваивать новый опыт;
* неспособность сказать «нет», когда Вас просят что-то сделать;

* ответственность бóльшая, чем та, с которой Вы можете справиться.

3. Насколько Вы оптимистичны в настоящее время?

а) больше, чем обычно; б) меньше, чем обычно; в) как обычно.

4. Нравится ли Вам смотреть спортивные состязания?

а) да; б) нет.

5. Можете ли Вы позволить себе подольше понежиться в постели в выходные дни, не испытывая при этом чувства вины?

а) да; б) нет.

6. Можете ли Вы в разумных пределах (профессионально и личностно) говорить откровенно?

а) с начальником; б) с коллегами; в) с членами семьи.

7. Кто обычно несет ответственность за наиболее важные решения в Вашей жизни?

а) Вы сами; б) кто-то другой.

8. Когда Вас критикуют на работе руководители, как Вы обычно чувствуете себя?

а) сильно огорченным; б) умеренно огорченным; в) слабо огорченным.

9. Вы заканчиваете рабочий день с чувством удовлетворения от достигнутого?

а) часто; б) иногда; в) только изредка.

10. Испытываете ли Вы бóльшую часть времени чувство, что у Вас есть неулаженные конфликты с коллегами?

а) да; б) нет.

11. Объем выполняемой Вами работы превышает отведенное для этого время?

а) постоянно; б) иногда;

12. Четко ли Вы представляете себе, какие у Вас профессиональные перспективы?

а) как правило; б) иногда; в) лишь изредка.

13. Могли бы Вы сказать, что обычно достаточно времени, которое Вы тратите на себя?

а) да; б) нет.

14. Если Вы хотите обсудить с кем-либо свои проблемы, легко ли Вам обычно найти слушателя?

а) да; б) нет.

15. Находитесь ли Вы на пути, более или менее обеспечивающем достижение Ваших главных жизненных целей?

а) да; б) нет.

16. Вы скучаете на работе?

а) часто; б) иногда; в) очень редко.

17. Вы с удовольствием собираетесь на работу?

а) в большинстве случаев; б) в некоторые дни; в) лишь изредка.

18. Чувствуете ли Вы, что на работе по достоинству ценят Ваши способности и дела?

а) да; б) нет.

19. Чувствуете ли Вы себя по достоинству вознагражденным на работе за Ваши способности и дела (имея в виду статус и продвижение по службе)?

а) да; б) нет.

20. Есть ли у Вас чувство, что Ваши руководители:

а) активно мешают вам работать; б) активно помогают вам в работе?

21. Если бы десять лет назад Вы имели возможность увидеть себя таким профессионалом, каким Вы являетесь в настоящий момент, Вы бы сочли себя:

а) превзошедшим собственные ожидания;

б) соответствующим собственным ожиданиям;

в) не достигшим собственных ожиданий?

22. Если бы Вы должны были оценить в баллах чувство симпатии к самому себе по шкале от 5 (максимальная) до 1 (минимальная), какой балл Вы бы себе выставили?

Ключ

1. а) 0;
б) 1;
в) 2;
г) 3;
д) 4.

2. 1 балл за каждый ответ «да».

3. а) 0;
б) 1;
в) 2.

4. а) 0;
б) 1.

5. а) 0;
б) 1.

6. За каждый ответ:
да — 0
нет — 1.

7. а) 0;
б) 1;
в) 1.

8. а) 2;
б) 0.

9. а) 0;
б) 1;
в) 2.

10. а) 1;
б) 0.

11. а) 2;
б) 1;
в) 0.

12. а) 0;
б) 1;
в) 2.

13. а) 0;
б) 1.
14. а) 0;
б) 1.
15. а) 0;
б) 1.
16. а) 2;
б) 1;
в) 0.
17. а) 0;
б) 1;
в) 2.
18. а) 0;
б) 1.
19. а) 0;
б) 1.
20. а) 1;
б) 0.
21. а) 0;
б) 1;
в) 2.

22. 0 баллов за ответ «5», 1 балл за ответ «4», 2 балла за ответ «3», 3 балла за ответ «2», 4 балла за ответ «1» и 5 баллов за ответ «0».

Интерпретация суммарной оценки

Баллы, получаемые по шкале стресса, нужно интерпретировать очень осторожно. Существует слишком большое число факторов, которые лежат за пределами этих шкал, но оказывают влияние на те способы, которые мы используем, сталкиваясь со стрессом и пытаясь с ним справиться. Число факторов столь велико, что два человека, имеющие один и тот же суммарный балл, могут реально переживать совершенно разный уровень напряжения. Тем не менее используемые в качестве общих ориентиров предлагаемые шкалы могут дать полезную информацию.

0—15 баллов — стресс не является проблемой в Вашей жизни. Сказанное отнюдь не означает, что Ваш уровень не позволяет сохранять состояние занятости и удовлетворенности. Данная шкала предназначена только для того, чтобы оценить нежелательные ответы на стресс.

16—30 баллов — умеренный уровень стресса для занятого и много работающего профессионала. Тем не менее следует проанализировать ситуацию и посмотреть, как можно разумно уменьшить стресс.

31—45 баллов — стресс представляет безусловную проблему. Очевидна необходимость коррекционных действий. Чем дольше Вы будете работать при таком уровне стресса, тем тяжелее что-либо сделать с ним. Это серьезный повод для тщательного анализа Вашей профессиональной жизни.

46—60 баллов — на этом уровне стресс представляет собой главную проблему и что-то должно быть сделано немедленно.

Вы можете оказаться очень близки к стадии истощения в общем адаптационном синдроме. Напряжение должно быть ослаблено.

ОЦЕНКА НЕРВНО-ПСИХИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ (НПУ) ПЕДАГОГА (АНКЕТА НПУ: «ПРОГНОЗ»)

Методика предназначена для первоначального ориентировочного выявления лиц с признаками нервно-психической неустойчивости. Она позволяет выявить отдельные предболезненные признаки личностных нарушений, а также оценить вероятность их развития и проявлений в поведении и деятельности человека. Необходимо в течение 30 минут ответить на 84 вопроса «да» или «нет». Анализ ответов позволит уточнить отдельные биографические сведения, особенности поведения и состояния психической деятельности в различных ситуациях.

Инструкция: «Вам предлагается тест из 84 вопросов, на каждый из которых Вам необходимо ответить «да» или «нет». Предлагаемые вопросы касаются Вашего самочувствия, поведения или характера. «Правильных» или «неправильных» ответов здесь нет, поэтому не старайтесь долго их обдумывать — отвечайте, исходя из того, что больше соответствует Вашему состоянию или представлениям о самом себе. Если Ваш ответ положительный, закрасьте прямоугольник с ответом «да» над номером соответствующего вопроса; если ответ отрицательный, закрасьте прямоугольник с ответом «нет». Если Вы затрудняетесь с ответом, закрасьте оба прямоугольника, что соответствует ответу «не знаю»».

На выполнение задания отводится 30 минут.

1. Иногда мне в голову приходят такие нехорошие мысли, что лучше о них никому не рассказывать.
2. Запоры у меня бывают редко (или не бывают совсем).
3. Временами у меня бывают приступы смеха или плача, с которыми я никак не могу справиться.
4. Бывают случаи, что я не сдерживаю своих обещаний.
5. У меня часто болит голова.
6. Иногда я говорю неправду.
7. Раз в неделю или чаще я безо всякой видимой причины ощущаю жар во всем теле.
8. Бывало, что я говорил о вещах, в которых не разбираюсь.
9. Бывает, что я сержусь.
10. Теперь мне трудно надеяться на то, что я чего-нибудь добьюсь в жизни.

11. Бывает, что я откладываю на завтра то, что нужно сделать сегодня.

12. Я охотно принимаю участие в собраниях и других общественных мероприятиях.

13. Самая трудная борьба для меня — борьба с самим собой.

14. Мышечные судороги и подергивания у меня бывают редко (или не бывают совсем).

15. Иногда, когда я неважно себя чувствую, я бываю раздражительным.

16. Я довольно безразличен к тому, что со мной будет.

17. В гостях я держусь за столом лучше, чем дома.

18. Если мне не грозит штраф и машин поблизости нет, я могу перейти улицу там, где мне хочется, а не там, где положено.

19. Я считаю, что моя семейная жизнь такая же хорошая, как у большинства моих знакомых.

20. Мне часто говорят, что я вспыльчив.

21. В детстве у меня была такая компания, где все старались всегда и во всем стоять друг за друга.

22. В игре я предпочитаю выигрывать.

23. Последние несколько лет большую часть времени я чувствую себя хорошо.

24. Сейчас мой вес постоянен (я не полнею и не худею).

25. Мне приятно иметь среди своих знакомых значительных друзей, это как бы придает мне вес в собственных глазах.

26. Я был бы довольно спокоен, если бы у кого-нибудь из моей семьи были неприятности.

27. С моим рассудком творится что-то неладное.

28. Меня беспокоят сексуальные (половые) вопросы.

29. Когда я пытаюсь что-то сказать, то часто замечаю, что у меня дрожат руки.

30. Руки у меня такие же ловкие и проворные, как прежде.

31. Среди моих знакомых есть люди, которые мне не нравятся.

32. Думаю, что я человек обреченный.

33. Я ссорюсь с членами моей семьи очень редко.

34. Бывает, что я с кем-нибудь немного посплетничаю.

35. Часто я вижу сны, о которых лучше никому не рассказывать.

36. Бывает, что при обсуждении некоторых вопросов я особенно не задумываюсь, соглашаюсь с мнением других.

37. В школе я усваивал материал медленнее, чем другие.

38. Моя внешность меня в общем устраивает.

39. Я вполне уверен в себе.

40. Раз в неделю или чаще я бываю очень возбужденным или взволнованным.

41. Кто-то управляет моими мыслями.

42. Я ежедневно выпиваю необычно много воды.

43. Бывает, что неприличная или даже непристойная шутка вызывает у меня смех.

44. Счастливее всего я бываю, когда я один.

45. Кто-то пытается воздействовать на мои мысли.

46. Я люблю сказки Андерсена.

47. Даже среди людей я обычно чувствую себя одиноким.

48. Меня злит, когда меня торопят.

49. Меня легко привести в замешательство.

50. Я легко теряю терпение с людьми.

51. Часто мне хочется умереть.

52. Бывало, что я бросал начатое дело, так как боялся, что не справлюсь с ним.

53. Почти каждый день случается что-нибудь, что пугает меня.

54. К вопросам религии я отношусь равнодушно, она меня не занимает.

55. Приступы плохого настроения бывают у меня редко.

56. Я заслуживаю сурового наказания за свои поступки.

57. У меня были очень необычные мистические переживания.

58. Мои убеждения и взгляды непоколебимы.

59. У меня бывают периоды, когда из-за волнения я терял сон.

60. Я человек нервный и легковозбудимый.

61. Мне кажется, что обоняние у меня такое же, как и у других (не хуже).

62. Все у меня получается плохо, не так, как надо.

63. Я почти всегда ощущаю сухость во рту.

64. Большую часть времени я чувствую себя устало.

65. Иногда я чувствую, что близок к нервному срыву.

66. Меня очень раздражает, что я забываю, куда кладу вещи.

67. Я очень внимательно отношусь к тому, как я одеваюсь.

68. Приключенческие рассказы мне нравятся больше, чем рассказы о любви.

69. Мне очень трудно приспособиться к новым условиям жизни, работы, переход к любым новым условиям жизни, работы, учебы кажется невыносимо трудным.

70. Мне кажется, что по отношению именно ко мне особенно часто поступают несправедливо.

71. Я часто чувствую себя несправедливо обиженным.

72. Мое мнение часто не совпадает с мнением окружающих.

73. Я часто испытываю чувство усталости от жизни, и мне не хочется жить.

74. На меня обращают внимание чаще, чем на других.

75. У меня бывают головные боли и головокружения из-за переживаний.

76. Часто у меня бывают периоды, когда мне никого не хочется видеть.

77. Мне трудно проснуться в назначенный час.

78. Если в моих неудачах кто-то виноват, я не оставляю его безнаказанным.

79. В детстве я был капризным и раздражительным.

80. Мне известны случаи, когда мои родственники лечились у невропатологов, психиатров.

81. Иногда я принимаю валериану, элениум, кодеин и другие успокаивающие средства.

82. Среди моих близких родственников есть лица, привлекавшиеся к уголовной ответственности.

83. У меня были приводы в милицию.

84. В школе я учился плохо, бывали случаи, когда меня хотели оставить (оставляли) на второй год.

Обработка результатов

Шкала искренности	Шкала нервно-психической устойчивости	
нет (—)	да (+)	нет (—)
1, 4, 6, 8, 9, 11, 16, 17, 18, 22, 25, 31, 34, 36, 43	3, 5, 7, 10, 15, 20, 26, 27, 29, 32, 33, 35, 37, 40, 41, 42, 44, 45, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 56, 57, 59, 60, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84	2, 12, 13, 14, 19, 21, 23, 24, 28, 30, 38, 39, 46, 54, 55, 58, 61, 68

Показатель по шкале НПУ получают путем простого суммирования положительных и отрицательных ответов, совпадающих с «ключом».

Характеристика уровней НПУ по данным анкеты «Прогноз»

Баллы	Заключение и рекомендации
29 и более	*Высокая вероятность нервно-психических срывов. Необходимо* дополнительное медицинское обследование психиатра, невропатолога
14—28	Нервно-психические срывы вероятны, особенно в экстремальных условиях. Необходимо учитывать этот факт при вынесении заключения о пригодности к работе, требующей повышенной НПУ

Окончание

Баллы	Заключение и рекомендации
13 и менее	Нервно-психические срывы маловероятны. При наличии других положительных данных можно рекомендовать на специальности, требующие повышенной НПУ

Методика определения группы НПУ

Оценка по 10-балльной шкале	Сумма ответов по шкале НПУ	Группа НПУ	Прогноз
10	5 и менее	Высокая	Благоприятный
9	6	«	«
8	7—8	Хорошая	«
7	9—10	«	«
6	11—13	«	«
5	14—17	Удовлетворительная	«
4	18—22	«	«
3	23—28	«	«
2	29—32	Неудовлетворительная	Неблагоприятный
1	33 и более	«	«

1.11. ОЦЕНКА ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ КОЛЛЕКТИВЕ

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА В КОЛЛЕКТИВЕ ПО ПОЛЯРНЫМ ПРОФИЛЯМ

3 2 1 0 —1 —2 —3

1. Преобладает бодрый, жизнерадостный тон настроения
2. Доброжелательность в отношениях, взаимные симпатии
3. В отношениях между группировками внутри коллектива существует взаимное расположение, понимание

1. Преобладает подавленное настроение
2. Конфликтность в отношениях и антипатии
3. Группировки конфликтуют между собой

4. Членам коллектива нравится вместе проводить время, участвовать в совместной деятельности	4. Проявляют безразличие к более тесному общению, выражают отрицательное отношение к совместной деятельности
5. Успехи или неудачи товарищей вызывают сопереживание, искреннее участие всех членов коллектива	5. Успехи или неудачи товарищей оставляют равнодушными или вызывают зависть, злорадство
6. С уважением относятся к мнению друг друга	6. Каждый считает свое мнение главным, нетерпим к мнению товарищей
7. Достижения и неудачи коллектива переживаются как свои собственные	7. Достижения и неудачи коллектива не находят отклика у членов коллектива
8. В трудные минуты для коллектива происходит эмоциональное единение «один за всех, и все за одного»	8. В трудные минуты коллектив «раскисает», возникают ссоры, растерянность, взаимные обвинения
9. Чувство гордости за коллектив, если его отмечают руководители	9. К похвалам и поощрениям коллектива здесь относятся равнодушно
10. Коллектив активен, полон энергии	10. Коллектив инертен и пассивен
11. Участливо и доброжелательно относятся к новым членам коллектива, помогают им освоиться в коллективе	11. Новички чувствуют себя чужими, к ним часто проявляют враждебность
12. Совместные дела увлекают всех, велико желание работать коллективно	12. Коллектив невозможно поднять на совместное дело, каждый думает о своих интересах
13. В коллективе существует справедливое отношение ко всем членам, поддерживают слабых, выступают в их защиту	13. Коллектив заметно разделяется на «привилегированных»; пренебрежительное отношение к слабым

Оцените, пожалуйста, как проявляются перечисленные свойства психологического климата в Вашем коллективе.

Прочтите сначала предложенные слева, затем — справа и после этого знаком «+» отметьте в средней части листа ту оценку, которая соответствует истине, по Вашему мнению.

Оценки: 3 — свойство проявляется в коллективе всегда; 2 — свойство проявляется в большинстве случаев; 1 — свойство проявляется нередко; 0 — проявляется в одинаковой степени и то, и другое свойство.

Обработка полученных данных осуществляется в несколько этапов.

Первый этап: необходимо сложить все абсолютные величины сначала (+), потом (—) оценок, данных каждым участником опроса. Затем из большей величины вычесть меньшую. Получается цифра с положительным или отрицательным знаком. Так обрабатывают ответы каждого члена коллектива.

Второй этап: все цифры, полученные после обработки ответов каждого педагога (ученика), необходимо сложить и разделить на количество отвечавших. Затем полученную цифру сравнивают с «ключом» методики: +22 и более — это высокая степень благоприятности социально-психологического климата; от 8 до 22 — средняя степень благоприятности социально-психологического климата; от 0 до 8 — низкая степень (незначительная) благоприятности; от 0 до (—8) — начальная неблагоприятность социально-психологического климата; от (—8) до (—10) средняя неблагоприятность; от (—10) и ниже в отрицательную сторону — сильная неблагоприятность.

Такой подсчет можно сделать по каждому свойству:

а) записать, а затем сложить оценки, данные отдельному свойству каждым участником опроса;

б) полученную цифру разделить на число участников. Когда будут подсчитаны индексы по каждому свойству, выстраивают ранжированный ряд из этих цифр, по степени убывания их величины. Таким образом, мы выявляем свойства, способствующие как сплочению коллектива (положительные), так и его разобщению (свойства с отрицательным знаком).

Описанная методика диагностирует уровень сформированности группы как коллектива и позволяет (при многократном исследовании) проследить динамику его развития (тех свойств, которые «заложены» в опросном листе).

Ниже предлагается еще одна методика, позволяющая определить уровень развития и дать общую оценку психологического климата, а также выявить те факторы его формирования, которые могут быть использованы для коррекции и совершенствования психологического климата данной группы.

Опросник разработан для изучения психологического климата в трудовом коллективе. После незначительных изменений ря-

да вопросов он может быть использован в учебных, спортивных и других группах.

Инструкция: «Уважаемый товарищ! Просим Вас выразить Ваше мнение по ряду вопросов, связанных с вашей работой и коллективом, в котором Вы трудитесь.

Прежде чем ответить на каждый вопрос, внимательно прочитайте все имеющиеся варианты ответов на него и поставьте знак «х» против того ответа, который соответствует вашему мнению.

Заполняйте анкету самостоятельно».

1. Нравится ли Вам Ваша работа?

а) очень нравится;
б) пожалуй, нравится;
в) работа мне безразлична;
г) пожалуй, не нравится;
д) очень не нравится.

2. Хотели бы Вы перейти на другую работу?

а) да;
б) нет;
в) не знаю.

3. Оцените, пожалуйста, по пятибалльной шкале степень развития перечисленных ниже качеств у Вашего непосредственного руководителя: 5 — качество развито очень сильно, 1 — качество совсем не развито.

а) трудолюбие;
б) общественная активность;
в) профессиональные знания;
г) забота о людях;
д) требовательность;
е) отзывчивость;
ж) общительность;
з) способность разбираться в людях;
и) справедливость;
к) доброжелательность.

4. Кто из членов Вашего коллектива пользуется наибольшим уважением у товарищей? Назовите одну или две фамилии: _____

_____

5. Предположим, что по каким-либо причинам Вы временно не работаете, вернулись бы Вы на свое нынешнее место работы?

а) да;
б) нет;
в) не знаю.

6. Отметьте, пожалуйста, с каким из приведенных ниже утверждений Вы больше всего согласны?

а) большинство членов нашего коллектива — хорошие, симпатичные люди;

б) в нашем коллективе есть всякие люди;

в) большинство членов нашего коллектива — люди малоприятные.

7. Считаете ли Вы, что было бы хорошо, если бы члены Вашего коллектива жили близко друг от друга?

а) нет, конечно;

б) скорее нет, чем да;

в) не знаю, не задумывался над этим;

г) скорее да, чем нет;

д) да, конечно.

8. Обратите внимание на приведенную ниже шкалу. Цифра «1» характеризует коллектив, который Вам очень нравится, а «9» — коллектив, который Вам очень не нравится. В какую клетку Вы поместили бы свой коллектив?

а) 1; б) 2; в) 3; г) 4; д) 5; е) 6; ж) 7; з) 8; и) 9;

9. а) Как Вам кажется, могли бы Вы дать полную характеристику деловых качеств большинства членов коллектива?

Да Пожалуй, да Не знаю Пожалуй, нет Нет

б) Как Вам кажется, могли бы Вы дать полную характеристику личных качеств большинства членов коллектива?

Да Пожалуй, да Не знаю Пожалуй, нет Нет

10. Если бы у Вас возникла возможность провести отпуск вместе с членами Вашего коллектива, то как бы Вы к этому отнеслись?

а) это бы меня вполне устроило;

б) не знаю;

в) это бы меня совсем не устроило.

11. Могли бы Вы с достаточной уверенностью сказать о большинстве членов Вашего коллектива, с кем они охотно общаются по деловым вопросам?

а) нет;

б) не могу сказать;

в) да.

12. Какая атмосфера преобладает обычно в Вашем коллективе? На приведенной ниже шкале цифра «1» соответствует нездоровой, нетоварищеской атмосфере, а «9» — наоборот, атмосфере взаимопонимания, взаимного уважения. В какую из клеток Вы поместили бы свой коллектив?

а) 1; б) 2; в) 3; г) 4; д) 5; е) 6; ж) 7; з) 8; и) 9.

13. Как Вы думаете, если бы Вы вышли на пенсию или долго не работали по какой-либо причине, стремились бы Вы встречаться с членами Вашего коллектива?

а) да, конечно;

б) скорее да, чем нет;

в) затрудняюсь ответить;

г) скорее нет, чем да;

д) нет, конечно.

14. Укажите, пожалуйста, в какой степени Вы удовлетворены:

а) состоянием материальной базы

Полностью удовлетворен	Пожалуй, удовлетворен	Трудно сказать	Пожалуй, не удовлетворен	Полностью не удовлетворен

б) равномерностью загруженности работой

Полностью удовлетворен	Пожалуй, удовлетворен	Трудно сказать	Пожалуй, не удовлетворен	Полностью не удовлетворен

в) размером заработной платы

Полностью удовлетворен	Пожалуй, удовлетворен	Трудно сказать	Пожалуй, не удовлетворен	Полностью не удовлетворен

г) санитарно-гигиеническими условиями

Полностью удовлетворен	Пожалуй, удовлетворен	Трудно сказать	Пожалуй, не удовлетворен	Полностью не удовлетворен

д) отношениями с непосредственным руководителем

Полностью удовлетворен	Пожалуй, удовлетворен	Трудно сказать	Пожалуй, не удовлетворен	Полностью не удовлетворен

е) возможностью повышения квалификации

Полностью удовлетворен	Пожалуй, удовлетворен	Трудно сказать	Пожалуй, не удовлетворен	Полностью не удовлетворен

ж) разнообразием работы

Полностью удовлетворен	Пожалуй, удовлетворен	Трудно сказать	Пожалуй, не удовлетворен	Полностью не удовлетворен

15. Насколько хорошо, по Вашему мнению, организована Ваша работа?

а) по-моему, наша работа организована очень хорошо;

б) в общем неплохо, хотя есть возможность улучшения;

в) трудно сказать;

г) работа организована неудовлетворительно, много времени расходуется впустую;

д) по-моему, работа организована очень плохо.

16. Как Вы считаете, пользуется ли Ваш руководитель реальным влиянием на дела коллектива?

а) безусловно, да;

б) пожалуй, да;

в) трудно сказать;
г) пожалуй, нет;
д) безусловно, нет.

В заключение сообщите, пожалуйста, некоторые сведения о себе:

17. Ваш пол:
а) М; б) Ж.

18. Возраст: _____ лет.

19. Образование:
а) среднее;
б) среднее специальное;
в) незаконченное высшее;
г) высшее.

20. Стаж работы в данном коллективе: _____ лет.

21. Ваша специализация и предмет:_____

22. Ваша среднемесячная заработная плата с учетом всех премиальных выплат:_____рублей.

23. Ваше семейное положение:
а) холост; б) женат (замужем); в) разведен(а); г) вдовец (вдова).

Благодарим Вас за участие в исследовании.

Обработка результатов

На основании ответов на вопросы 17—23 дается краткая социально-демографическая характеристика обследованной группы, в которой указываются: численность группы, половой и возрастной состав, число членов группы (в процентах), имеющих среднее, среднее специальное, незаконченное высшее и высшее образование. Также отмечается профессиональный состав членов группы, распределение их в зависимости от стажа работы, их среднемесячная зарплата и семейное положение. В зависимости от задач исследования в опросник можно включить дополнительные вопросы относительно жилищных условий работников, количества детей, обеспеченности детскими учреждениями и т.п.

Вопросы 6—13 направлены на выявление особенностей отражения членами коллектива сложившихся межличностных отношений и коллектива в целом с учетом эмоционального, когнитивного и поведенческого компонентов. Каждый компонент тестируется тремя вопросами: эмоциональный: 6, 8, 12, когнитив-

ный: 9а, 9б, 11, поведенческий: 7,10,13. Ответ на каждый из этих вопросов оценивается как +1, 0 или —1. Полученные в группе данные следует занести в протокол.

Для целостной характеристики отдельного компонента сочетания ответов каждого участника на вопросы обобщаются следующим образом: положительная оценка получается при сочетаниях: +++, ++0, ++—, отрицательная оценка — при сочетаниях: ———, ——+, ——0, при сочетаниях: 000, 00—, 00+ — оценка неопределенная (противоречивая). Далее для каждого компонента подсчитывается средняя по группе оценка. Например, для эмоционального компонента:

$$Э = \frac{E^{+} - E^{-}}{n},$$

где E^{+} — количество положительных ответов, содержащихся в столбце «эмоциональных компонентов», E^{-} — количество отрицательных ответов, содержащихся в этом столбце, n — количество участников опроса.

Полученные средние оценки могут располагаться в интервале от —1 до +1. Этот континуум подразделяется на три части: от —1 до —0,33 — отрицательные оценки, от —0,33 до +0,33 — противоречивые или неопределенные оценки и от +0,33 до +1 — положительные оценки. Соотношение оценок трех компонентов — эмоционального, когнитивного и поведенческого — позволяет охарактеризовать психологический климат как положительный, отрицательный и неопределенный (противоречивый).

При обработке данных, полученных по вопросам 1, 14, 15 и 16, подсчитывается индекс групповой оценки. При этом ответ на каждый из этих вопросов оценивается одним из трех вариантов: +1, 0, —1. Например, для вопроса 14: ответы «полностью удовлетворен» и «пожалуй, удовлетворен» оцениваются как +1, ответ «трудно сказать» — 0, а ответы «пожалуй, не удовлетворен» и «полностью не удовлетворен» — —1.

Индекс групповой оценки подсчитывается как отношение суммы оценок, полученной для данной группы, к максимально возможной для данной группы сумме оценок. В результате имеем индексы групповой оценки следующих сторон (элементов) трудовой ситуации: работа в целом, состояние оборудования, равномерность обеспечения работой, размер заработной платы, санитарно-гигиенические условия, отношения с непосредственным руководителем, возможность повышения квалификации, разнообразие рабо-

ты, уровень организации работы, степень влияния руководителя на дела в коллективе. Анализ этих оценок позволяет дать качественно-количественное описание психологического климата группы и выявить наиболее «узкие» места, требующие коррекции.

Анализ ответов на вопросы 1, 2 и 5 позволяет выявить группу с положительной, неопределенной и отрицательной производственной установкой, или, другими словами, с положительным, неопределенным (противоречивым) и отрицательным отношением к работе. Ответы на вопрос 4 позволяют проанализировать соотношение официальной и неофициальной структуры группы, т.е. соотношение руководства и лидерства. А ответы на вопрос 3 позволяют дать краткую характеристику деловых и личных качеств руководителя.

МЕТОДИКА ИЗУЧЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РАБОТЫ КАК ОДНОГО ИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА

Опросник состоит из двух частей. В первой оцениваются реально существующие условия и обстоятельства работы. Во второй производится оценка тех же, что и в первой части, условий и обстоятельств работы, но с точки зрения пожеланий (потребностей, притязаний) отвечающего. Соотношение этих двух оценок и является показателем субъективной привлекательности для человека работы в данном коллективе.

Опрос можно проводить как групповым, так и индивидуальным способом. Желательно охватить опросом всех членов коллектива, но не менее 75—80%. Только в этом случае можно говорить о социально-психологическом климате коллектива, а не группы людей (малые группы оцениваются по другим параметрам).

Для прогноза текучести кадров в коллективе опрос проводят индивидуально. Первый раз — при поступлении человека на работу, а второй — спустя 2—3 месяца. Верность прогноза значительно возрастет, если при этом субъективную оценку сравнивают с оценкой коллектива.

Опросник для изучения привлекательности труда (ПТР-1):

Инструкция: «Уважаемый товарищ! Перед Вами опросник, который содержит ряд суждений о различных аспектах работы в трудовых коллективах. Среди предположенных суждений нет плохих или хороших. Все они важны, но для каждого человека каждое по-своему.

В первой части задания просим Вас оценить по 10-балльной шкале степень справедливости перечисленных суждений для Вашей личной работы в данном коллективе. Причем, 10 баллов —

это абсолютно (100%) справедливо, т.е. оцениваемое качество постоянно присутствует. Если же, хотя бы и очень редко, качество не обнаруживается, то следует ставить 9 баллов и т.д. до 0, который означает полное отсутствие данного качества, т.е. никогда такого не бывает. Для ответа Вам следует написать в соответствующей графе титульного листа тот балл, который выражает Ваше мнение по данному суждению.

Во второй части задания используется тот же опросник. Но теперь Вам следует ответить на вопрос: "Если бы у Вас вдруг появилась возможность сменить эту работу на другую, то Вы выбрали бы ту, в которой...". При выполнении этой части Вам следует прежде всего ориентироваться на свои личные желания и интересы, т.е. отметить, что для Вас в работе наиболее важно, а что наименее. В ответах будьте самостоятельными, постарайтесь выразить свое личное мнение по поводу каждого суждения, ничего не пропускайте. В самом опроснике ничего не пишите. Результаты отдельных анкет нигде обсуждаться не будут и оглашению не подлежат».

1. В работе всегда есть что-то новое, незнакомое и поэтому интересное	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
2. Хорошие, безвредные для человека, санитарно-гигиенические условия труда	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
3. В коллективе теплые и дружеские взаимоотношения между людьми	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
4. У меня много товарищей по работе, которые меня ценят и уважают	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
5. Есть возможность повышать свою квалификацию, профессиональную грамотность	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
6. Высокая среднемесячная заработная плата	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
7. В коллективе существуют отношения непримиримости к разгильдяйству, нечестности, безхозяйственности	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
8. В коллективе большинство высококвалифицированных, грамотных работников	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0

9. У большинства членов коллектива ответственное отношение к своим обязанностям	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
10. Всегда своевременный ремонт техники и оборудования	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
11. В коллективе постоянно растет эффективность труда	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
12. Работа простая, не требует специальной подготовки	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
13. О моей работе не стыдно рассказать моим друзьям и знакомым	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
14. В процессе работы всегда есть возможность переговорить с товарищами по работе	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
15. Работа требует специальных знаний и умений	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
16. Работа безопасная, не содержит травмоопасных ситуаций	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
17. Большинство в коллективе — это приятные и симпатичные люди, с которыми можно не только хорошо поработать, но и отлично отдохнуть	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
18. Я пользуюсь авторитетом и доверием среди работников нашего коллектива	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
19. Есть возможность поработать в различных классах с разными возрастами, освоить смежные предметы	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
20. Большие премии	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
21. В коллективе сложились отношения взаимопомощи и сотрудничества	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
22. Большинство членов коллектива имеют среднее, в том числе среднетехническое, незаконченное высшее образование	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
23. В коллективе отсутствуют какие бы то ни было нарушения трудовой дисциплины: правил	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0

техники безопасности, опоздания и т.п.	
24. В коллективе полностью отсутствует работа в сверхурочное время и в выходные дни	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
25. В коллективе постоянно снижается напряженность труда	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
26. Работа легкая, не вызывает физического переутомления	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
27. Моя работа имеет большое значение для деятельности всего коллектива	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
28. Руководитель часто обсуждает со мной различные производственные вопросы	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
29. Работа разнообразная, требует смекалки, заставляет думать	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
30. Хорошее, удобное оборудование и техника	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
31. В коллективе отсутствуют какие бы то ни было конфликты между учителями	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
32. Администрация учреждения ценит меня как работника	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
33. Есть возможность и созданы все условия для учебы	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
34. Высокая оплата сверхурочных часов и работы в выходные дни	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
35. В коллективе отношения между людьми строятся на основе высокой требовательности и принципиальности	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
36. Большинство сотрудников обучались или обучаются в системе повышения квалификации	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
37. Большинство членов коллектива характеризуется творческим отношением к труду	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
38. Работа ритмичная, без штурмовщины	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
39. В коллективе совсем нет неудач в работе	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0

40. Условия работы позволяют выбрать для себя удобный темп работы	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
41. Работа, которую я выполняю, очень важна	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
42. Руководитель всегда интересуется моими личными делами	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
43. Работа требует высокой квалификации.	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
44. Хорошо оформленные места общего пользования: столовые, раздевалки и пр.	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
45. В коллективе сложилась атмосфера доверия и доброжелательности людей друг к другу	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
46. Мой руководитель меня уважает	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
47. Есть возможность постоянно повышать свою экономическую, правовую грамотность	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
48. Хорошее обеспечение членов коллектива: путевками, жильем, детским садом, летним лагерем и проч.	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
49. Высокая организованность и сплоченность всего коллектива	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
50. Большинство сотрудников активно участвуют в общественной жизни коллектива	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
51. В коллективе каждый считает своим долгом бороться за повышение качества работы	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
52. Удобная сменность	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
53. В коллективе всегда строго выполняются все плановые показатели	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
54. Работа не накладывает на человека большой ответственности	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
55. Наш коллектив играет важную роль в жизни всего района	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
56. Члены коллектива часто проводят вместе свободное от работы время	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0

Глава 2. ШКОЛЬНЫЙ ПСИХОЛОГ И РОДИТЕЛИ УЧАЩИХСЯ

2.1. РАБОТА ПСИХОЛОГА С РОДИТЕЛЯМИ ДОШКОЛЬНИКА

Работа с родителями представляет собой очень важный, сложный и необходимый участок деятельности психолога в дошкольном учреждении. Он должен уметь осуществлять целостный психокоррекционный комплекс методик с родителями. Для реализации и разработки такого комплекса психолог прежде всего должен сделать психологический анализ биографической информации, имеющейся в его распоряжении.

Можно с целью получения дополнительной информации об особенностях семейного воспитания провести проективное интервью с ребенком по следующим основным вопросам.

Вопрос: «С кем ты живешь дома?»

Обычно ребенок на первое место ставит наиболее авторитетное (значимое) для него лицо, к которому он к тому же испытывает чувство привязанности. Перечисление одного из взрослых на последнем месте указывает как на его меньшую значимость для детей, так и на возможную диспозицию в отношении с ним. Последнее особенно характерно, если ребенок может забыть перечислить одного из членов семьи.

Вопрос: «Если бы ты играл в воображаемую игру "Семья", кого бы ты в ней изображал и в какой поочередности — маму, папу или себя; папу, маму и себя или себя, маму, папу?»

Старшие дошкольники обычно выбирают роль родителя того же пола, обнаруживая возрастную потребность в ролевой идентификации с ним. Если же ребенок в данном возрасте выбирает роль родителя другого пола, то это подчеркивает диспозицию в отношениях с родителем того же пола или обоими родителями, если он отказывается от их роли и выбирает себя.

Вопрос: «Если бы дома никого не было, кого бы ты ждал в первую очередь — маму, папу; папу, маму?»

Преобладающим ответом будет выбор матери, что указывает на привязанность к ней. Если же в ответе она не стоит на пер-

вом месте, то это свидетельствует о выраженных эмоциональных проблемах в отношениях с ней.

Вопрос: «Если бы с тобой случилось горе,беда, несчастье, если бы тебя кто-нибудь обидел, ты бы обязательно рассказал об этом маме, поделился бы с ней или нет?»

Затем вопрос повторяется в отношении отца.

Во всех случаях отрицательный ответ свидетельствует о разногласиях с родителями. Обычно меньшая откровенность с родителем указывает не столько на конфликт с ним, сколько на его недостаточную роль в семье и отсутствие доверительных отношений с детьми.

Вопрос: «Скажи, ты боишься или нет, что тебя накажет мама (папа)?» Можно одновременно уточнить, как наказывают в семье (часто практикуются: становление в угол, физические наказания или запрет выходить из дому), строгие родители или нет и отношение к этому детей.

Вопрос: «Если бы ты вырос и сам стал мамой (папой) (соответственно полу), у тебя была бы девочка (мальчик), то ты бы также относился, воспитывая его (ее), как к тебе относятся (воспитывают) родители или по-другому?»

В большинстве случаев дети не меняют родительскую роль, явно предпочитая сохранить хорошие отношения. Ведущий мотив при этом — страх утери любви, угроза чего итак существует у чрезмерно занятых и принципиальных родителей.

Вопрос: «Когда ты вырастешь, ты будешь работать как папа (мама)?»

Предпочтение той же профессии, как правило, признак высокого авторитета родителей в представлении детей.

Характер отношений с родителями также помогает понять рисунок «Семья», совместные с родителями игровые занятия, воспроизводящие различные аспекты семейных отношений. Можно использовать и ряд рисунков из детских книг и журналов, где изображены ситуации взаимодействия взрослых и детей. Все это будет способствовать изучению психологического климата семьи и родительских установок и позиций по отношению к детям, которые очень часто нуждаются в коррекции. Психолог также может организовать для родителей постоянно действующий семинар, на котором бы обсуждались психологические особенности детей дошкольного возраста, проблемы семейного воспитания, обучение родителей дидактическим играм и занятиям с детьми.

Психолог также должен организовывать специальную коррекционную работу с родителями в форме методики «Родительский семинар».

Охарактеризуем наиболее типичные ошибки родителей и взрослых в воспитательных воздействиях и установках, которые нуждаются в коррекции.

1. Негативная оценка деятельности ребенка. Ребенку нельзя говорить: «Ты не умеешь строить, рисовать и т.д.» В этих случаях ребенок не может сохранить побуждение к данному виду деятельности, утрачивает уверенность в себе.

2. Нельзя позволять, чтобы негативная оценка деятельности ребенка распространялась на его личность. Это блокирует развитие ребенка и формирует комплекс неполноценности. Невротическое развитие ребенка начинается с переживания низкой самооценки, вызванной отношением взрослых.

3. Очень важна интонация, эмоциональная окраска высказывания, обращенного к ребенку. Дети раннего и даже дошкольного возраста реагируют не только на содержание высказывания взрослого, но и на эмоциональную окраску, в которой заключено отношение к ребенку.

4. Недопустимо сравнивать ребенка (его дела и поступки) с кем-то другим, его нельзя никому противопоставлять, такие сравнения являются, с одной стороны, психотравмирующими, а с другой — они формируют негативизм, эгоизм и зависть.

5. Родители должны создать такую систему взаимоотношений с ребенком, в которой он будет воспринимать себя только благоприятно (как норму). Лишь в этом случае он сможет нормально реагировать на чужие успехи без снижения самооценки.

6. Главная функция семьи заключается в том, чтобы способность социальной адаптации ребенка исходила из его возможностей. Родители должны научиться регулировать степень психологической нагрузки на ребенка, которая не должна превышать его возможностей.

7. В отношениях к ребенку недопустим резкий переход от только положительных оценок к резко отрицательным, от наказующего тона к ласковому задабриванию.

Результатом необходимых коррекционных воздействий должно быть развитие контроля у родителей за своим общением с детьми, за своими эмоциями и их внешним проявлением.

Часто родители из-за большой любви к детям, которая не подкрепляется знанием основных закономерностей их психического развития, допускают грубые просчеты, травмирующие детей, деформирующие их психику. Родители бессознательно используют такие модели воспитания, которые закладывают фундамент невротизации детей. Можно выделить несколько групп факто-

ров, отражающих специфику неправильного воспитания, которая может привести к возникновению у детей неврозов. Психолог должен уметь диагностировать не только психологический климат в семье и взаимоотношения детей с родителями, но и разбираться в особенностях тех моделей воспитания, которые приводят к нервозности детей. Охарактеризуем наиболее типичные из них.

Первая группа факторов. Родители не способны справляться с возрастными проблемами психического и личностного развития детей. В воспитании отражаются неблагоприятные личностные особенности родителей. Со стороны направленности личности — это излишняя принципиальность, требовательность и нетерпимость, завышенный уровень притязаний в отношении возможностей детей.

Со стороны характера — это эгоцентризм родителей, внутренняя конфликтность, тревожная мнительность. Такие родители настойчиво стремятся «создать» идеальный образ ребенка, ожидая от него то, в чем они сами оказались личностно несостоятельными; при этом родители болезненно реагируют на несоответствие своих требований и ожиданий, усиливают психологическое давление на детей, прибегая к различным санкциям и наказаниям.

К этой же группе факторов можно отнести большое количество взрослых, прямо или косвенно принимающих участие в воспитании, которые нередко заменяют собой родителей. В эту группу следует включить односторонний характер воспитания. Здесь речь идет о доминировании матери и бабушки в воспитании. Подобная ситуация особенно неблагоприятна для личностного развития мальчиков.

Инверсия воспитательных ролей также неблагоприятно сказывается на детях, особенно в тех случаях, когда мать «играет роль» отца, что сопровождается усилением требовательности, ужесточением санкций и физических наказаний детей.

Вторая группа факторов. Преобладание рационального аспекта в воспитании в виде большого количества моральных предписаний и требований, его «заорганизованность», формальность в ущерб детской непосредственности. Результатом рационального характера воспитания будет недостаток воображения и гибкости у детей. В отличие от сверстников они нередко затрудняются в выборе свободной темы для разговора, не знают, как вести себя в новой ситуации, боятся выразить свои чувства и сделать что-то не так, как нужно. Сюда же относится недостаточное внимание к половым аспектам в формировании личности детей, так называемое бесполое воспитание, нивелирование психологических особенностей формирования личности мальчика (девочки).

Третья группа факторов. Непонимание своеобразия детей, возрастных особенностей формирования их личности, семейных конфликтов. Данная группа факторов обычно включает в себя:

1. Непринятие в отношениях с детьми. Обычно это ситуация, когда ребенок: «не тот», кто ожидался, кто устраивает, а «тот», кто создает проблемы, омрачает существование и мешает профессиональной карьере.

2. Негибкость воспитания подразумевает отсутствие альтернатив, заданность, некоторую косность суждений.

3. Неравномерность воспитания включает в себя главным образом недостаток эмоционального контакта с детьми в первые годы их жизни и избыток в последующие годы.

4. Непоследовательность воспитания препятствует формированию устойчивого «Я» у детей и создает состояние тревожного ожидания и неуверенности в себе.

5. Несогласованность воспитания — социально-психологическая характеристика, обусловленная доминированием в нем одного из взрослых и наличием конфликтной структуры семейных отношений и трудностью сочетания установок родителей. По данным многих авторов, сходство взглядов на воспитание связано с удовлетворенностью семейными отношениями, отсутствием напряженных отношений у родителей, их взаимопониманием и сходством характеров.

Четвертая группа факторов. Неблагоприятные личностные изменения у родителей:

1. Тревожность в отношениях с детьми — следствие гиперсоциальных и тревожно-мнительных черт характера у родителей, их невротического состояния. В целом, тревожность действует отрицательным образом на психическое развитие детей, сопровождаясь снижением у них активности и уверенности в себе.

2. Аффективность в обращении с детьми подразумевает эмоционально бурные проявления родителями своего раздражения и недовольства. Обычно это крик, ругань, угрозы в отношении детей. Родители переживают затем крайности своего отношения, квалифицируют их как срывы. При этом отсутствие изменений в поведении детей порождает чувство безысходности и отчаяния, что рано или поздно приводит вновь к критическому моменту.

3. Гиперсоциальность, как и тревожность и аффективность, в отношениях с детьми составляют наиболее типичную триаду отклонений в воспитании детей с неврозами.

4. Доминантность, или властность, в отношениях детей означает безапелляционность, категоричность и директивность суж-

дений родителей, стремление подчинить себе детей и добиться беспрекословного послушания.

5. Недоверие к детям, их возможностям, собственному опыту — это, как правило, субъективно сформулированное мнение родителей о неспособности детей к самостоятельным действиям.

6. Недостаточная отзывчивость в отношениях с детьми подразумевает недостаток эмоционально-теплых и непосредственных чувств к детям. Эмоциональная тупость может быть также обусловлена интровертированными чертами личности родителей.

7. Противоречивость подчеркивает сложность, проблемность, непоследовательность и взаимоисключаемость воспитательных подходов в семье. Противоречивость отношений родителей является выраженным психогенным фактором, способствующим возникновению внутреннего конфликта у детей.

Пятая группа факторов. Базисные характеристики воспитания.

1. Забота. Это ведущий фактор воспитания. В этом случае невротические проявления у детей чаще вызывает гиперопека со стороны кого-либо из родителей. Как правило, повышенный уровень заботы нужен не столько детям, сколько родителям. Забота о детях восполняет нереализованную потребность родителей в привязанности и любви.

2. Гиперопека. Можно выделить следующие мотивационные аспекты гиперопеки у матерей: а) беспокойство, обусловленное семейной ситуацией и тревожно-мнительными чертами характера; б) психогенно детерминированный страх несчастья с ребенком; в) страх одиночества; г) подчеркнутая потребность в признании; д) доминирование в отношениях с окружающими, феномен подчинения и зависимости; е) необщительность; ж) невротизм.

3. Любовь родителей к детям. Мать любит не столько реального ребенка, сколько некую модель идеального, с ее точки зрения, ребенка. Любовь проявляется только тогда, когда ребенок во всем оправдывает ожидания и требования взрослых.

4. Контроль за детьми является необходимым инструментом социализации и одним из условий формирования самосознания личности. Условно контроль разделяется на отношение к дисциплине и конкретное выражение в виде санкций. Чрезмерный контроль или строгая дисциплина в семье выражается стремлением родителей : а) во всем контролировать детей, проверяя каждый шаг; б) следить за их попытками сделать что-либо по-своему; в) ограничивать активность и самостоятельность; г) предписывать образ действий; д) часто запрещать; е) ругать за малейшие промахи и недостатки; ж) прибегать к различным санкциям.

5. Обучение. Характерно стремление родителей к чрезмерно раннему обучению — привитию навыков самостоятельности, самоконтроля и гигиены. Здесь встречается чрезмерно ранняя рационализация чувств и завышенный уровень притязаний родителей в отношении успехов детей, которые должны скорее соответствовать взрослым стандартам поведения, чем быть детьми с их непосредственным и искренним поведением.

6. Интенсивность воспитательных мероприятий. Она выражается феноменом психологического прессинга — избыточного морального давления на детей. Это создает у них непосильную нервно-психическую нагрузку с ведущим первосигнальным типом восприятия.

Рассмотренные особенности воспитания чаще всего являются предпосылками появления невротических реакций, причем, чем больше их задействовано в той или иной семье, тем больше риск появления расстройств у детей. Охарактеризованные наиболее типичные ошибки воспитания и указанные модели, приводящие к невротизации детей, следует рассматривать как случаи, нуждающиеся в обязательной коррекционной работе психолога с родителями. Естественно, что содержание данных методических рекомендаций не охватывает все вопросы и проблемы становления этого нового и очень важного дела, однако упомянутые направления работы должны помочь детским психологам-практикам в организации и функционировании психологической службы в дошкольных учреждениях.

ТЕСТ «ДОМ—ДЕРЕВО—ЧЕЛОВЕК»

Эта проективная методика исследования личности была предложена Дж.Буком в 1948 г. Тест предназначен как для взрослых, так и для детей; возможно групповое обследование.

Суть методики заключается в следующем. Обследуемому предлагается нарисовать дом, дерево и человека (ДДЧ). Затем проводится опрос по разработанному плану.

Р.Бернс при использовании теста ДДЧ просит изобразить дерево, дом и человека в одном рисунке, в одной происходящей сцене. Считается, что взаимодействие между домом, деревом и человеком представляет собой зрительную метафору. Если привести весь рисунок в действие, то вполне возможно заметить то, что действительно происходит в нашей жизни.

Особым способом интерпретации может быть порядок, в котором выполняется рисунок дома, дерева и человека. Если пер-

вым нарисовано дерево, значит основное для человека жизненная энергия. Если первым рисуется дом, то на первом месте — безопасность, успех или, наоборот, пренебрежение этими понятиями.

Интерпретация признаков изображения в тесте «Дом—дерево—человек»

«ДОМ»

Дом старый, развалившийся — иногда субъект таким образом может выразить отношение к самому себе.

Дом вдали — чувство отвергнутости (отверженности).

Дом вблизи — открытость, доступность и (или) чувство теплоты и гостеприимности.

План дома (проекция сверху) вместо самого дома — серьезный конфликт.

Разные постройки — агрессия направлена против фактического хозяина дома или бунт против того, что субъект считает искусственными и культурными стандартами.

Ставни закрыты — субъект в состоянии приспособиться в интерперсональных отношениях.

Ступеньки, ведущие в глухую стену (без дверей) — отражение конфликтной ситуации, вредящей правильной оценке реальности. Неприступность субъекта (хотя он сам может желать свободного сердечного общения).

Стены. Задняя стена, изображенная с другой стороны, необычно — выявляет сознательные попытки самоконтроля, приспособление к конвенциям, но вместе с тем есть сильные враждебные тенденции.

Контур задней стены значительно толще (ярче) по сравнению с другими деталями — субъект стремится сохранить (не потерять) контакта с реальностью.

Стена, отсутствие ее основы — слабый контакт с реальностью (если рисунок помещен внизу).

Стена с акцентированным контуром основы — субъект пытается вытеснить конфликтные тенденции, испытывает трудности, тревогу.

Стена с акцентированным горизонтальным измерением — плохая ориентировка во времени (доминирование прошлого или будущего). Возможно, субъект очень чувствителен к давлению среды.

Стена: боковой контур слишком тонок и неадекватен — предчувствие (угроза) катастрофы.

Стена: контуры линии слишком акцентированы — сознательное стремление сохранить контроль.

Стена: одномерная перспектива — изображена всего одна сторона. Если это боковая стена, имеются серьезные тенденции к отчуждению и оппозиции.

Прозрачные стены — неосознаваемое влечение, потребность влиять (владеть, организовывать) на ситуацию, насколько это возможно.

Стена с акцентированным вертикальным измерением — субъект ищет наслаждения прежде всего в фантазиях и обладает меньшим количеством контактов с реальностью, нежели желательно.

Двери. Их отсутствие — субъект испытывает трудности при стремлении раскрыться перед другими (особенно в домашнем кругу).

Двери (одни или несколько), задние или боковые — отступление, отрешенность, избегание.

Двери (одни или несколько) парадные — первый признак откровенности, достижимости.

Двери открытые. Если дом жилой — это сильная потребность к теплу извне или стремление демонстрировать доступность (откровенность).

Двери боковые (одна или несколько) — отчуждение, уединение, избегание реальности. Значительная неприступность.

Двери очень большие — чрезмерная зависимость от других или стремление удивить своей социальной коммуникабельностью.

Двери очень маленькие — нежелание впускать в свое «Я». Чувство несоответствия, неадекватности и нерешительности в социальных ситуациях.

Двери с огромным замком — враждебность, мнительность, скрытность, защитные тенденции.

Дым очень густой — значительное внутреннее напряжение (интенсивность по густоте дыма).

Дым тоненькой струйкой — чувство недостатка эмоциональной теплоты дома.

Окна. Окна — первый этаж нарисован в конце — отвращение к межперсональным отношениям. Тенденция отграничения от действительности.

Окна, сильно открытые — субъект ведет себя несколько развязно и прямолинейно. Множество окон показывает готовность к контактам, а отсутствие занавесок — отсутствие стремления скрывать свои чувства.

Окна, плотно закрытые (занавешенные) — озабоченность взаимодействием со средой (если это значимо для субъекта).

Окна без стекол — враждебность, отчужденность.

Отсутствие окон на первом этаже — враждебность, отчужденность.

Окна отсутствуют на нижнем, но имеются на верхнем этаже — «пропасть» между реальной жизнью и жизнью в фантазиях.

Крыша. Крыша — сфера фантазии.

Крыша и труба, сорванные ветром, — символически выражают чувство субъекта, что им повелевают, независимо от собственной силы воли.

Крыша, жирный контур, не свойственный всему рисунку,- фиксация на фантазиях как источнике удовольствий, обычно сопровождаемая тревогой.

Крыша, тонкий контур края — переживание ослабления контроля фантазии.

Крыша, толстый контур края — чрезмерная озабоченность контролем над фантазией (ее обузданием).

Крыша, плохо сочетаемая с нижним этажом — плохая личностная организация.

Карниз крыши, его акцентирование ярким контуром или продлением за стены — усиленно защитная (обычно с мнительностью) установка.

Комната. Могут возникнуть ассоциации:

1) с человеком, проживающим в комнате,

2) с интерперсональными отношениями в комнате,

3) с предназначением этой комнаты (реальным или приписываемым ей). Ассоциации могут иметь позитивную или негативную эмоциональную окраску.

Комната, не поместившаяся на листе, — нежелание субъекта изображать определенные комнаты из-за неприятных ассоциаций с ними или с их жильцом.

Комната: субъект выбирает ближайшую комнату — мнительность.

Ванна. Выполняет санитарную функцию. Если манера изображения ванны значима, возможно нарушение этих функций.

Труба. Отсутствие трубы — субъект чувствует нехватку психологической теплоты дома.

Труба почти невидима (спрятана) — нежелание иметь дело с эмоциональными воздействиями.

Труба нарисована косо по отношению к крыше — норма для ребенка; значительная регрессия, если обнаруживается у взрослых.

Водосточные трубы — усиленная защита и обычно мнительность.

Водопроводные трубы (или водосточные с крыши) — усиленные защитные установки (и обычно повышенная мнительность).

Дополнения. а) Прозрачный, «стеклянный» ящик. Символизирует переживание выставления себя всем на обозрение. Его сопровождает желание демонстрировать себя, ограничиваясь лишь визуальным контактом.

б) Деревья. Часто символизируют различные лица. Если они как будто «прячут» дом, — возможна сильная потребность зависимости при доминировании родителей.

в) Кусты. Иногда символизируют людей. Если они тесно окружают дом — вероятно сильное желание оградить себя защитными барьерами.

Кусты хаотично разбросаны по пространству или по обе стороны дорожки — указывают на незначительную тревогу в рамках реальности и сознательное стремление контролировать ее.

г) Дорожка. Правильные пропорции, легкость рисунка показывают, что индивид в контактах с другими обнаруживает такт и самоконтроль.

Дорожка очень длинная — уменьшенная доступность, часто сопровождаемая потребностью более адекватной социализации.

Дорожка очень широкая вначале и сильно сужающаяся у дома — попытка замаскировать желание быть одиноким, сочетающаяся с поверхностным дружелюбием.

д) Солнце. Символ авторитетной фигуры. Часто воспринимается как источник тепла и силы.

е) Погода (какая погода изображена). Отражает связанные со средой переживания субъекта в целом. Скорее всего, чем хуже, неприятнее погода изображена, тем вероятнее, что субъект воспринимает среду как враждебную, сковывающую.

е) Цвет. Цвет, конвенциальное, обычное его использование. Зеленый — для крыши, коричневый для стен. Желтый, если употребляется только для изображения света внутри дома, тем самым отображая ночь или ее приближение, выражает чувства субъекта, а именно:

1) враждебность среды;

2) необходимость скрыть действия от посторонних глаз.

а) Количество используемых цветов. Хорошо адаптированный, застенчивый и эмоционально необделенный субъект обычно использует не меньше двух или не более пяти цветов. Субъект,

раскрашивающий дом 7—8 цветами, в лучшем случае является очень лабильным. Использующий всего один цвет — боится эмоционального возбуждения.

б) Выбор цвета. Чем дольше, неуверенное и тяжелее субъект подбирает цвета, тем больше вероятность наличия личностных нарушений.

Цвет черный — застенчивость, пугливость.

Цвет зеленый — потребность иметь чувство безопасности, оградить себя от опасности. Это положение является не столь важным при использовании зеленого цвета для ветвей дерева или крыши дома.

Цвет оранжевый — комбинация чувствительности и враждебности.

Цвет пурпурный — сильная потребность власти.

Цвет красный — наибольшая чувствительность. Потребность теплоты из окружения.

Цвет желтый — сильные признаки враждебности.

Цвет, штриховка 3/4 листа — нехватка контроля над выражением эмоций.

Штриховка, выходящая за пределы рисунка — тенденция к импульсивному ответу на дополнительную стимуляцию.

Общий вид. Помещение рисунка на краю листа — генерализованное чувство неуверенности, опасности. Часто сопряжено с определенным временны́м значением:

а) правая сторона — будущее, левая — прошлое;

б) связанная с предназначением комнаты или с постоянным ее жильцом;

в) указывающая на специфику переживаний: левая сторона — эмоциональные, правая — интеллектуальные.

Перспектива. Перспектива «над субъектом» (взгляд снизу вверх) — чувство, что субъект отвергнут, отстранен, не признан дома. Или субъект испытывает потребность в домашнем очаге, который считает недоступным, недостижимым.

Перспектива, рисунок изображен вдали — желание отойти от конвенционального общества. Чувство изоляции, отверженности. Явная тенденция отграничиться от окружения. Желание отвергнуть, не признать этот рисунок или то, что он символизирует. Перспектива, признаки «потери перспективы» (индивид правильно рисует один конец дома, но в другом рисует вертикальную линию крыши и стены — не умеет изображать глубину) — сигнализирует о начинающихся сложностях интегрирования, страх пе-

ред будущим (если вертикальная боковая линия находится справа) или желание забыть прошлое (линия слева).

Перспектива тройная (трехмерная, субъект рисует по меньшей мере четыре отдельные стены, на которых даже двух нет в том же плане) — чрезмерная озабоченность мнением окружающих о себе. Стремление иметь в виду (узнать) все связи, даже незначительные, все черты.

Размещение рисунка. Размещение рисунка над центром листа — чем больше рисунок над центром, тем больше вероятность, что: 1) субъект чувствует тяжесть борьбы и относительную недостижимость цели; 2) субъект ищет удовлетворение в фантазиях (внутренняя напряженность); 3) субъект склонен держаться в стороне.

Размещение рисунка точно в центре листа — незащищенность и ригидность (прямолинейность). Потребность заботливого контроля ради сохранения психического равновесия.

Размещение рисунка ниже центра листа — чем ниже рисунок по отношению к центру листа, тем менее безопасно и комфортно чувствует себя субъект, что вызывает у него депрессивное настроение; тем более ограниченным и скованным реальностью он ощущает себя.

Размещение рисунка по левой стороне листа — акцентирование прошлого. Импульсивность.

Размещение рисунка в левом верхнем углу листа — склонность избегать новых переживаний, желание уйти в прошлое или углубиться в фантазии.

Размещение рисунка на правой половине листа — субъект склонен искать наслаждения в интеллектуальных сферах. Контролируемое поведение. Акцентирование будущего.

Рисунок выходит за левый край листа — фиксация на прошлом и страх перед будущим. Чрезмерная озабоченность свободными откровенными эмоциональными переживаниями.

Выход за правый край листа — желание «убежать» в будущее, чтобы избавиться от прошлого. Страх перед открытыми свободными переживаниями. Стремление сохранить жесткий контроль.

Выход за верхний край листа — фиксирование на мышлении и фантазии как источниках наслаждений, которых субъект не испытывает в реальной жизни.

Контуры очень прямые — ригидность.

Контур эскизный, применяемый постоянно — в лучшем случае мелочность, стремление к точности, в худшем — указание на неспособность к четкой позиции.

Схема обработки рисунка в тесте «Дом»

№ п/п	Выделяемый признак
1	Схематическое изображение
2	Детализированное изображение
3	Метафорическое изображение
4	Городской дом
5	Сельский дом
6	Заимствование из литературного или сказочного сюжета
7	Наличие окон и их количество
8	Наличие дверей
9	Труба с дымом
10	Ставни на окнах
11	Размер окон
12	Общий размер дома
13	Наличие палисадника
14	Наличие людей рядом с домом и в доме
15	Наличие крыльца
16	Наличие штор на окнах
17	Наличие растений (количество)
18	Количество животных
19	Наличие пейзажного изображения (облака, солнце, горы и т.д.)
20	Наличие штриховки по шкале интенсивности 1, 2, 3
21	Толщина линий по шкале интенсивности 1, 2, 3
22	Дверь открытая
23	Дверь закрытая

«ДЕРЕВО»

Интерпретация по К.Коху исходит из положений К.Юнга (дерево — символ стоящего человека).

Корни — коллективное, бессознательное.

Ствол — импульсы, инстинкты, примитивные стадии.

Ветви — пассивность или противостояние жизни.

Интерпретация рисунка дерева всегда содержит постоянное ядро (корни, ствол, ветви) и элементы украшений (листва, плоды, пейзаж).

Как мы уже отмечали, интерпретация К.Коха была направлена в основном на выявление патологических признаков и особенностей психического развития. На наш взгляд, в интерпретации имеется ряд противоречий и использование понятий, которые трудно конкретизировать. Например, в интерпретации признака «округленная крона», «недостаток энергии», «дремота», «клевание носом» и тут же «дар наблюдательности», «сильное воображение», «частый выдумщик» или: «недостаточная концентрация» — чего? Какая реальность стоит за этим понятием? —

остается неизвестным. К тому же толкование признаков содержит чрезмерное употребление обыденных определений. Например: «пустота, напыщенность, высокопарность», «плоский, пошлый, мелкий, недалекий», «жеманство, притворство, чопорность, вычурность», «фальшивость» и тут же — «дар конструктивности, способности к систематике, техническая одаренность»; или сочетание «самодисциплина, самообладание», «воспитанность» — «напыщенность, чванство», «безучастность, равнодушие».

Мы хотели бы обратить внимание на то, что при общении с нормальными людьми в процессе психологического консультирования вряд ли допустимо произносить подобные эпитеты в их адрес.

В этой связи мы предлагаем вариант интерпретации, описанный в современной литературе, который можно, по нашему мнению, использовать в повседневной практике психологических консультаций.

Земля приподнимается к правому краю листа — задор, энтузиазм.

Земля опускается к правому краю листа — упадок сил, недостаточность стремлений.

Корни. Корни меньше ствола — желание видеть спрятанное, закрытое.

Корни равны стволу — более сильное любопытство, уже представляющее проблему.

Корни больше ствола — интенсивное любопытство, может вызвать тревогу.

Корни обозначены чертой — детское поведение в отношении того, что держится в секрете.

Корни в виде двух линий — способность к различению и рассудительность в оценке реального; различная форма этих корней может быть связана с желанием жить, подавлять или выражать некоторые тенденции в незнакомом кругу или близком окружении.

Симметрия — стремление казаться в согласии с внешним миром. Выраженная тенденция сдержать агрессивность. Колебания в выборе позиции по отношению к чувствам, амбивалентность как возможный источник внутреннего конфликта. Заторможенные моральные проблемы.

Расположение на листе двойственное — отношение к прошлому, к тому, что изображает рисунок, т.е. к своему поступку. Двойное желание: независимости и защиты в рамках окружения. Центральная позиция — желание найти согласие, равновесие с

окружающими. Свидетельствует о потребности в жесткой и неукоснительной систематизации с опорой на привычки.

Расположение слева направо — увеличивается направленность на внешний мир, на будущее. Потребность в опоре на авторитет; поиски согласия с внешним миром; честолюбие, стремление навязывать себя другим, ощущение покинутости; возможны колебания в поведении.

Форма листвы — круглая крона — экзальтированность, эмоциональность.

Круги в листве — поиск успокаивающих и вознаграждающих ощущений, чувства покинутости и разочарования.

Ветви опущены — потеря мужества, отказ от усилий.

Ветви вверх — энтузиазм, порыв, стремление к власти.

Ветви в разные стороны — поиск самоутверждения, контактов, самораспыления, суетливость, чувствительность к окружающему, не противостоит ему.

Листва-сетка, более или менее густая — бóльшая или меньшая ловкость в избегании проблемных ситуаций.

Листва из кривых линий — восприимчивость, открытое принятие окружающего.

Открытая и закрытая листва на одном рисунке — поиски объективности.

Закрытая листва — охрана своего внутреннего мира детским способом.

Закрытая густая листва — непроявляющаяся агрессивность.

Детали листвы, не связанные с целым, — суждения, принимающие малозначительные детали за характеристику явления в целом.

Ветви выходят из одного участка на стволе — детские поиски защиты; норма для 7-летнего ребенка.

Ветви нарисованы одной линией — бегство от неприятностей реальности, ее трансформация и приукрашивание.

Толстые ветви — хорошее различение действительности.

Листья-петельки — предпочитает использовать свое обаяние.

Зигзаги в листве — осторожность и скрытность.

Листва-сетка — уход от неприятных ощущений.

Листва, похожая на узор, — женственность, приветливость, обаяние.

Пальма — стремление к перемене мест.

Плакучая ива — недостаток энергии и задора, стремление к твердой опоре и поиск позитивных контактов; возвращение к прошлому и опыту детства; трудности в принятии решений.

Зачернение, штриховка — напряжение, тревожность.

Ствол зачернен — внутренняя тревога, подозрительность, боязнь быть покинутым; скрытая агрессивность.

Ствол — желание походить на мать, делать все, как она, или желание походить на отца, помериться с ним силой, рефлексия неудач.

Ствол в форме разломанного купола — острое ощущение внешнего принуждения и невозможность ему противостоять.

Разделяющая линия в листве — пассивность, мягкость, податливость.

Ствол из одной линии — отказ реально смотреть на вещи.

Ствол нарисован тонкими линиями, крона толстыми — может самоутверждаться и действовать свободно.

Листва тонкими линиями — тонкая чувствительность, внушаемость.

Ствол линиями с нажимом — решительность, активность, продуктивность.

Линии ствола прямые — ловкость, находчивость, не задерживается на тревожащих фактах.

Линии ствола кривые — активность заторможена тревогой и мыслями о непреодолимости препятствий.

«Вермишель» — тенденция к скрытности ради злоупотреблений, непредвиденные атаки, скрытая ярость.

Ветви не связаны со стволом — уход от реальности, несоответствующей желаниям, попытка «убежать» от нее в мечты и игры.

Ствол открыт и связан с листвой — хороший интеллект, нормальное развитие, стремление сохранить свой внутренний мир.

Ствол оторван от земли — недостаток контакта с внешним миром; жизнь повседневная и духовная мало связаны.

Ствол ограничен снизу — ощущение несчастья; поиск поддержки.

Ствол расширяется книзу — поиск надежного положения в своем кругу.

Ствол сужается книзу — ощущение безопасности в кругу, который не дает желаемой опоры; изоляция и стремление укрепить свое «Я» против беспокойного мира.

Общая высота: нижняя четверть листа — зависимость, недостаток веры в себя, компенсаторные мечты о власти; нижняя половина листа — менее выраженная зависимость и робость; три четверти листа — хорошее приспособление к среде; лист использован целиком — хочет быть замеченным, рассчитывать на других, самоутверждаться.

Высота листвы (страница делится на восемь частей): 1/8 — недостаток рефлексии и контроля (норма для 4-летнего ребенка); 1/4 — способность осмысливать свой опыт и тормозить свои действия; 3/8 — хорошие контроль и рефлексия; 1/2 — интериоризация, надежды, компенсаторные мечты; 5/8 — интенсивная духовная жизнь; 6/8 — высота листвы находится в прямой зависимости от интеллектуального развития и духовных интересов; 7/8 — листва занимает почти всю страницу — бегство в мечты.

Манера изображения. Острая вершина — защищается от опасности, настоящей или мнимой, воспринимаемой как личный выпад; желание действовать на других, атаковать или защищаться; трудности в контактах; хочет компенсировать чувство неполноценности, стремление к власти; поиск безопасного убежища против чувства покинутости для твердого положения, потребность в нежности.

Множественность деревьев (несколько деревьев на одном листе) — детское поведение, испытуемый не следует данной инструкции.

Два дерева — могут символизировать себя и другого близкого человека (см. положение на листе и другие моменты интерпретации).

Добавление к дереву различных объектов — трактуется в зависимости от конкретных объектов.

Пейзаж — означает сентиментальность.

Переворачивание листа — независимость, признак интеллекта, рассудительность.

Земля. Земля изображена одной чертой — сосредоточенность на цели, принятие некоторого порядка.

Земля изображена несколькими различными чертами — действия в соответствии со своими собственными правилами, потребность в идеале. Несколько совместных линий, изображающих землю в совокупности, касаются края листа — спонтанный контакт, внезапное удаление, импульсивность, капризность.

«ЧЕЛОВЕК»

Голова — сфера интеллекта (контроля). Сфера воображения.

Голова большая — неосознанное подчеркивание убеждения о значении мышления в деятельности человека.

Голова маленькая — переживание интеллектуальной неадекватности.

Нечеткая голова — застенчивость, робость.

Голова изображается в самом конце — межперсональный конфликт.

Большая голова у фигуры противоположного пола — мнимое превосходство противоположного пола и более высокий его социальный авторитет.

Шея — орган, символизирующий связь между сферой контроля (головой) и сферой влечений (телом). Таким образом, это их координационный признак.

Подчеркнута шея — потребность в защитном интеллектуальном контроле.

Чрезмерно крупная шея — осознание телесных импульсов, стремление их контролировать.

Длинная тонкая шея — торможение, регрессия.

Толстая короткая шея — уступки своим слабостям и желаниям, выражение неподавленного импульса.

Плечи, их размеры — признак физической силы или потребности во власти.

Плечи чрезмерно крупные — ощущение большой силы или чрезмерной озабоченности силой и властью.

Плечи узкие — ощущение малоценности, ничтожности.

Плечи слишком угловатые — признак чрезмерной осторожности, защиты.

Плечи покатые — уныние, отчаяние, чувство вины, недостаток жизненности.

Плечи широкие — сильные телесные импульсы.

Туловище. Туловище угловатое или квадратное — мужественность.

Туловище слишком крупное — наличие неудовлетворенных, остро осознаваемых субъектом потребностей.

Туловище ненормально маленькое — чувство унижения, малоценности.

Лицо. Черты лица включают глаза, уши, рот, нос. Это рецепторы внешних стимулов — сенсорный контакт с действительностью.

Лицо подчеркнуто — сильная озабоченность отношениями с другими, своим внешним видом.

Подбородок слишком подчеркнут — потребность доминировать.

Подбородок слишком крупный — компенсация ощущаемой слабости и нерешительности.

Уши слишком подчеркнуты — возможны слуховые галлюцинации. Встречается у особо чувствительных к критике.

Уши маленькие — стремление не принимать никакой критики, заглушить ее.

Глаза закрыты или спрятаны под полями шляпы — сильное стремление избегать неприятных визуальных воздействий.

Глаза изображены как пустые глазницы — значимое стремление избегать визуальных стимулов. Враждебность.

Глаза выпучены — грубость, черствость.

Глаза маленькие — погруженность в себя.

Подведенные глаза — грубость, черствость.

Длинные ресницы — кокетливость, склонность обольщать, соблазнять, демонстрировать себя.

Полные губы на лице мужчины — женственность.

Рот клоуна — вынужденная приветливость, неадекватные чувства.

Рот впалый — пассивная значимость.

Нос широкий, выдающийся, с горбинкой — презрительные установки, тенденция мыслить ироническими социальными стереотипами.

Ноздри — примитивная агрессия.

Зубы четко нарисованы — агрессивность.

Лицо неясное, тусклое — боязливость застенчивость.

Выражение лица подобострастное — незащищенность.

Лицо, похожее на маску — осторожность, скрытность, возможны чувства деперсонализации и отчужденности.

Брови редкие, короткие — презрение, изощренность.

Волосы — признак мужественности (храбрости, силы, зрелости и стремление к ней).

Волосы сильно заштрихованы — тревога, связанная с мышлением или воображением.

Волосы не заштрихованы, не закрашены, обрамляют голову, — субъектом управляют враждебные чувства.

Конечности. Руки — орудия более совершенного и чуткого приспособления к окружению, главным образом в межперсональных отношениях.

Широкие руки (размах рук) — интенсивное стремление к действию.

Руки шире у ладони или у плеча — недостаточный контроль действий и импульсивность.

Руки, изображенные не слитно с туловищем, отдельно, вытянутые в стороны — субъект иногда ловит себя на действиях, или поступках, которые вышли у него из-под контроля.

Руки скрещены на груди — враждебно-мнительная установка.

Руки за спиной — нежелание уступать, идти на компромиссы (даже с друзьями). Склонность контролировать проявление агрессивных враждебных влечений.

Руки длинные и мускулистые — субъект нуждается в физической силе, ловкости, храбрости как в компенсации.

Руки слишком длинные — чрезмерно амбициозные стремления.

Руки расслабленные и гибкие — хорошая приспособляемость в межперсональных отношениях.

Руки напряженные и прижатые к телу — неповоротливость, ригидность.

Руки очень короткие — отсутствие стремлений вместе с чувством неадекватности.

Руки слишком крупные — сильная потребность к лучшей приспособляемости в социальных отношениях с чувством неадекватности и склонностью к импульсивному поведению.

Отсутствие рук — чувство неадекватности при высоком интеллекте.

Деформация или акцентирование руки или ноги на левой стороне — социально-ролевой конфликт.

Руки изображены близко к телу — напряжение.

Большие руки и ноги у мужчины — грубость, черствость.

Сужающиеся руки и ноги — женственность.

Руки длинные — желание чего-то достигнуть, завладеть чем-либо.

Руки длинные и слабые — зависимость, потребность в опеке.

Руки, повернутые в стороны, достающие что-то — зависимость, желание любви, привязанности.

Руки вытянуты по бокам — трудности в социальных контактах, страх перед агрессивными импульсами.

Руки сильные — агрессивность, энергичность.

Руки тонкие, слабые — ощущение недостаточности достигнутого.

Рука, как боксерская перчатка — вытесненная агрессия.

Руки за спиной или в карманах — чувство вины, неуверенность в себе.

Руки неясно очерчены — нехватка самоуверенности в деятельности и социальных отношениях.

Руки большие — компенсация ощущаемой слабости и вины.

Руки отсутствуют в женской фигуре — материнская фигура воспринимается как нелюбящая, отвергающая, неподдерживающая.

Пальцы отделены (обрублены) — вытесненная агрессия, замкнутость.

Большие пальцы — грубость, черствость, агрессия.

Пальцев больше пяти — агрессивность, амбиции.

Пальцы без ладоней — грубость, черствость, агрессия.

Пальцев меньше пяти — зависимость, бессилие.

Пальцы длинные — открытая агрессия.

Пальцы сжаты в кулаки — бунтарство, протест.

Кулаки прижаты к телу — вытесненный протест.

Кулаки далеко от тела — открытый протест.

Пальцы крупные, похожие на гвозди (шипы) — враждебность.

Пальца одномерные, обведены петлей — сознательные усилия против агрессивного чувства.

Ноги непропорционально длинные — сильная потребность к независимости и стремление к ней.

Ноги слишком короткие — чувство физической или психологической неловкости.

Рисунок начат со ступней и ног — боязливость.

Ступни не изображены — замкнутость, робость.

Ноги широко расставлены — откровенное пренебрежение (неподчинение, игнорирование или незащищенность).

Ноги неодинаковых размеров — амбивалентность в стремлении к независимости.

Ноги отсутствуют — робость, замкнутость.

Ноги акцентированы — грубость, черствость.

Ступни — признак подвижности (физиологической или психологической) в межперсональных отношениях.

Ступни непропорционально длинные — потребность безопасности. Потребность демонстрировать мужественность.

Ступни непропорционально мелкие — скованность, зависимость.

Поза. Лицо изображено так, что виден затылок — тенденция к замкнутости.

Голова в профиль, тело в анфас — тревога, вызванная социальным окружением и потребностью в общении.

Человек, сидящий на краешке стула — сильное желание найти выход из ситуации, страх, одиночество, подозрение.

Человек, изображенный в беге — желание убежать, скрыться от кого-либо.

Человек с видимыми нарушениями пропорций по отношению к правой или левой сторонам — отсутствие личного равновесия.

Человек без определенных частей тела — указывает на отвержение, непризнание человека в целом или его отсутствующих частей (актуально или символично изображенных).

Человек в слепом бегстве — возможны панические страхи.

Человек в плавном легком шаге — хорошая приспособляемость.

Человек — абсолютный профиль — серьезная отрешенность, замкнутость и оппозиционные тенденции.

Профиль амбивалентный — определенные части тела изображены с другой стороны по отношению к остальным, смотрят в разные стороны — особо сильная фрустрация со стремлением избавиться от неприятной ситуации.

Неуравновешенная стоячая фигура — напряжение.

Кукла — уступчивость, переживание доминирования окружения.

Робот вместо мужской фигуры — деперсонализация, ощущение внешних контролирующих сил.

Фигура из палочек — может означать увиливание и негативизм.

Фигура Бабы-Яги — открытая враждебность к женщинам.

Клоун, карикатура — свойственное подросткам переживание неполноценности и отверженности. Враждебность, самопрезрение.

Фон, окружение. Тучи — боязливая тревога, опасения, депрессия.

Забор для опоры, контур земли — незащищенность.

Фигура человека на ветру — потребность в любви, привязанности, заботливой теплоте.

Линия основы (земли) — незащищенность. Представляет собой необходимую точку отсчета (опоры) для конструирования целостности рисунка. Придает рисунку стабильность. Значение этой линии иногда зависит от придаваемого ей субъектом качества, например, «мальчик катается на тонком льду». Основу чаще рисуют под домом или деревом, реже — под человеком.

Оружие. Агрессивность.

Многоплановые критерии. Разрывы линий, стертые детали, пропуски, акцентирование, штриховка — сфера конфликта.

Пуговицы, пряжка ремня, подчеркнута вертикальная ось фигуры, карманы — зависимость.

Комбинация твердых, ярких и легких линий, большие пальцы руки, акцентированы глаза, пальцы, волосы, позы с широко расставленными ногами — грубость, черствость.

Контур, нажим, штриховка, расположение. Мало изогнутых линий, много острых углов — агрессивность, плохая адаптация.

Закругленные (округленные) линии — женственность.

Комбинация уверенных, ярких и легких контуров — грубость, черствость.

Контур неяркий, неясный — боязливость, робость.

Энергичные, уверенные штрихи — настойчивость, безопасность.

Линии неодинаковой яркости — напряжение.

Тонкие продленные линии — напряжение.

Необрывающийся, подчеркнутый контур, обрамляющий фигуру — изоляция.

Эскизный контур — тревога, робость.

Разрыв контура — сфера конфликтов.

Подчеркнута линия — тревога, незащищенность. Сфера конфликтов. Регрессия (особенно по отношению к подчеркнутой детали).

Зубчатые, неровные линии — дерзость, враждебность.

Уверенные твердые линии — амбиции, рвение.

Яркая линия — грубость.

Сильный нажим — энергичность, настойчивость. Большая напряженность.

Легкие линии — недостаток энергии. Легкий нажим — низкие энергетические ресурсы, скованность.

Линии с нажимом — агрессивность, настойчивость.

Неровный, неодинаковый нажим — циклотимичность, импульсивность, нестабильность. Тревога, незащищенность.

Изменчивый нажим — эмоциональная нестабильность, лабильные настроения.

Длина штрихов. Если пациент возбудимый, штрихи укорачиваются, если нет — удлиняются.

Прямые штрихи — упрямство, настойчивость, упорство.

Короткие штрихи — импульсивное поведение.

Ритмичная штриховка — чувствительность, сочувствие, раскованность.

Короткие, эскизные штрихи — тревога, неуверенность.

Штрихи угловатые, скованные — напряженность, замкнутость.

Горизонтальные штрихи — подчеркивание воображения, женственность, слабость.

Неясные, разнообразные, изменчивые штрихи — незащищенность, недостаток упорства, настойчивости.

Вертикальные штрихи — упрямство, настойчивость, решительность, гиперактивность.

Штриховка справа налево — интроверсия, изоляция.

Штрихи слева направо — наличие мотивации.

Штриховка от себя — агрессия, экстраверсия.

Стирания — тревожность, опасливость.

Частые стирания — нерешительность, недовольство собой. Стирание при перерисовке (если перерисовка более совершенна) — это хороший знак.

Стирание с последующей порчей (ухудшением) рисунка — наличие сильной эмоциональной реакции на рисуемый объект или на то, что он символизирует для субъекта.

Стирание без попытки перерисовать (т.е. поправить) — внутренний конфликт или конфликт собственно с этой деталью (или с тем, что она символизирует).

Большой рисунок — экспансивность, склонность к тщеславию, высокомерию.

Маленькие фигуры — тревога, эмоциональная зависимость, чувства дискомфорта и скованности.

Очень маленькая фигура с тонким контуром — скованность, чувство собственной малоценности и незначительности.

Недостаток симметрии — незащищенность.

Край листа, рисунок у самого края листа — зависимость, неуверенность в себе.

Рисунок на весь лист — компенсаторное превознесение себя в воображении.

Детали. Здесь важно их знание, способность оперировать ими и приспособиться к конкретным практическим условиям жизни. Исследователь должен заметить степень заинтересованности субъекта такими вещами, степень реализма, с которым он их воспринимает; относительную значимость, которую он им придает; способ соединения этих деталей в совокупность.

а) Детали существенные. Отсутствие существенных деталей в рисунке субъекта, который, как известно, сейчас или в недалеком прошлом характеризовался средним или более высоким интеллектом, часто показывает интеллектуальную деградацию или серьезное эмоциональное нарушение.

б) Избыток деталей. «Неизбежность телесности» (неумение ограничить себя) указывает на вынужденную потребность наладить всю ситуацию, на чрезмерную заботу об окружении. Характер деталей (существенные, несущественные или странные) может послужить для более точного определения специфичности чувствительности.

Лишнее дублирование деталей — субъект, скорее всего, не умеет входить в тактичные и пластичные контакты с людьми.

Недостаточная детализация — тенденции к замкнутости.

Особо щепетильная детализация — скованность, педантичность.

Ориентация в задании. Способность к критической оценке рисунка при просьбе раскритиковать его — критерии неутерянного контакта с реальностью.

Принятие задания с минимальным протестом — хорошее начало, за которым следует усталость и прерывание рисования.

Извинения из-за рисунка — недостаточная уверенность.

По ходу рисования уменьшается темп и продуктивность — быстрое истощение.

Название рисунка — экстраверсия, потребность в поддержке. Мелочность.

Подчеркнута левая половина рисунка — идентификация с женским полом.

Упорно рисует, несмотря на трудности — хороший прогноз, энергичность.

Сопротивление, отказ от рисования — скрывание проблем, нежелание раскрыть себя.

2.2. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ПОДРОСТКОВ С РОДИТЕЛЯМИ

ТЕСТ «ПОДРОСТКИ О РОДИТЕЛЯХ»

Опросник «Поведение родителей и отношение подростков к ним» (ADOR — сокращенно, подростки о родителях) изучает установки, поведение и методы воспитания родителей так, как видят их дети в подростковом возрасте.

Основой служит опросник, который создал Шафер в 1965 г. Эта методика базируется на положении Шафера о том, что воспитательное воздействие родителей (так, как это описывают дети) можно охарактеризовать при помощи трех факторных переменных: принятие — эмоциональное отвержение, психологический контроль — психологическая автономия, скрытый контроль — открытый контроль. При этом принятие здесь подразумевает безусловно положительное отношение к ребенку вне зависимости от исходных ожиданий родителей.

Эмоциональное же отвержение рассматривается как отрицательное отношение к ребенку, отсутствие к нему любви и уважения, а порою и просто враждебность. Понятие психологического

контроля обозначает как определенное давление и преднамеренное руководство детьми, так и степень последовательности в осуществлении воспитательных принципов.

Использование опросника в ЧССР на выборке молодежи показало необходимость его переработки и адаптирования к социокультурным условиям. Модифицированный вариант опросника был предложен З.Матейчиком и П.Ржичаном в 1983 г.

В ходе международного научного сотрудничества лаборатории клинической психологии Института им. В.М.Бехтерева с Институтом психодиагностики (Братислава, Словакия) эта методика была апробирована на подростках 13—18 лет в России, как это предусмотрено авторами модификации. Она оказалась весьма полезной для отражения факторов семейного воспитания, скрытых как от врачей и психологов (педагогов), так и от самих родителей.

Процедура проведения исследования

Перед началом эксперимента подростка вводят в курс дела относительно целей и задач исследования, после чего ему предъявляется следующая инструкция:

«Просим Вас оценить, исходя из собственного опыта, какие из указанных положений более всего характерны для Ваших родителей. Для этого внимательно прочитайте каждое утверждение, не пропуская ни одного из них. Если Вы считаете, что утверждение полностью соответствует воспитательным принципам вашего отца (или матери), обведите кружком цифру "2". Если Вы считаете, что данное высказывание частично подходит для Вашего отца (или матери), обведите цифру "1". Если же по Вашему мнению утверждение не относится к Вашему отцу (или матери), то обведите цифру "0"».

Затем подростку выдают регистрационный бланк для заполнения отдельно на каждого из родителей. Принципиальной разницы между формулировками высказываний нет: по отношению к матери все утверждения представлены в женском роде, а по отношению к отцу — в мужском. Причем бланки заполняются отдельно, вначале, например, заполняется бланк, в котором отражаются воспитательные принципы к матери, затем этот бланк сдается экспериментатору и только после этого выдается аналогичный бланк, где указанные положения должны быть оценены подростком уже в применений к отцу.

ADOR

опросник для подростков

Фамилия _____ Имя _____ Отчество _____

№ п/п	Мой отец (моя мать)	Да	Частично	Нет
1	Очень часто улыбается мне	2	1	0
2	Категорически требует, чтобы я усвоил, что я могу делать, что нет	2	1	0
3	Обладает недостаточной терпеливостью в отношении меня	2	1	0
4	Когда я ухожу, сам решает, когда я должен вернуться	2	1	0
5	Всегда быстро забывает то, что сам говорит или приказывает	2	1	0
6	Когда у меня плохое настроение, советует мне успокоиться или развеселиться	2	1	0
7	Считает, что у меня должно существовать много правил, которые я обязан выполнять	2	1	0
8	Постоянно жалуется кому-то на меня	2	1	0
9	Предоставляет мне столько свободы, сколько мне надо	2	1	0
10	За одно и то же один раз наказывает, а другой — прощает	2	1	0
11	Очень любит делать что-нибудь вместе	2	1	0
12	Если назначает какую-нибудь работу, то считает, что я должен делать только ее, пока не закончу	2	1	0
13	Начинает сердиться и возмущаться по поводу любого пустяка, который я сделал	2	1	0
14	Не требует, чтобы я спрашивал у него разрешения, чтобы идти туда, куда захочу	2	1	0
15	Отказывается от многих своих дел в зависимости от моего настроения	2	1	0
16	Пытается развеселить и воодушевить меня, когда мне грустно	2	1	0
17	Всегда настаивает на том, что за все мои проступки я должен быть наказан	2	1	0
18	Мало интересуется тем, что меня волнует и чего я хочу	2	1	0
19	Допускает, чтобы я мог бы идти куда хочу каждый вечер	2	1	0
20	Имеет определенные правила, но иногда соблюдает их, иногда нет	2	1	0
21	Всегда с пониманием выслушивает мои взгляды и мнения	2	1	0
22	Следит за тем, чтобы я всегда делал то, что мне сказано	2	1	0
23	Иногда вызывает у меня ощущение, что я ему противен	2	1	0
24	Практически позволяет мне делать все, что мне нравится	2	1	0

Продолжение

№ п/п	Мой отец (моя мать)	Да	Частично	Нет
25	Меняет свои решения так, как ему удобно	2	1	0
26	Часто хвалит меня за что-либо	2	1	0
27	Всегда точно хочет знать, что я делаю и где нахожусь	2	1	0
28	Хотел бы, чтобы я стал другим, изменился	2	1	0
29	Позволяет мне самому выбирать себе дело по душе	2	1	0
30	Иногда очень легко меня прощает, а иногда — нет	2	1	0
31	Старается открыто показать, что любит меня	2	1	0
32	Всегда следит за тем, что я делаю на улице или в школе	2	1	0
33	Если я сделаю что-нибудь не так, постоянно и везде говорит об этом	2	1	0
34	Предоставляет мне много свободы. Редко говорит «должен» или «нельзя»	2	1	0
35	Непредсказуем в своих поступках, если я сделаю что-нибудь плохое или хорошее	2	1	0
36	Считает, что я должен иметь собственное мнение по каждому вопросу	2	1	0
37	Всегда тщательно следит за тем, каких друзей я имею	2	1	0
38	Не будет со мной говорить, пока я сам не начну, если до этого я его чем-то задену или обижу	2	1	0
39	Всегда легко меня прощает	2	1	0
40	Хвалит и наказывает очень непоследовательно: иногда слишком много, а иногда слишко мало	2	1	0
41	Всегда находит время для меня, когда это мне необходимо	2	1	0
42	Постоянно указывает мне, как себя вести	2	1	0
43	Вполне возможно, что, в сущности, меня ненавидит	2	1	0
44	Проведение каникул я планирую по собственному желанию	2	1	0
45	Иногда может обидеть, а иногда бывает добрым и признательным	2	1	0
46	Всегда откровенно ответит на любой вопрос, о чем бы я не спросил	2	1	0
47	Часто проверяет, все ли я убрал, как он велел	2	1	0
48	Пренебрегает мною, как мне кажется	2	1	0
49	Не вмешивается в то, убираю я или нет мою комнату (или уголок) — это моя крепость	2	1	0
50	Очень неконкретен в своих желаниях и указаниях	2	1	0

Механизм обработки сырых данных

После того, как подросток заполнил оба бланка (на отца и на мать), все полученные данные сводятся в «оценочный лист» отдельно на мать и на отца. Затем, по каждому параметру подсчитывается арифметическая сумма сырых баллов (POZ — позитивный интерес, DIR — директивность, HOS — враждебность, AUT — автономность и NED — непоследовательность). Далее

сырые баллы переводятся в стандартизованные в соответствии с таблицами. Стандартизованные данные располагаются от 1 до 5 и нормой является среднее значение, т.е. 3.

Если по параметру вышло 1—2 балла, то можно говорить, что он слабо выражен, если же 4—5 — то измеряемое качество выражено вполне отчетливо. Затем строятся оценочные профили отношений как к матери, так и к отцу, на специальном бланке.

Интерпретация шкал

1. Оценка матери сыном

Шкала позитивного интереса

Прежде всего психологическое принятие матери мальчики-подростки видят в относительно критическом подходе к ним. Подростки часто испытывают необходимость в помощи и поддержке матери, в большинстве случаев принимают ее мнение, склонны соглашаться с ней. Такие же формы поведения, как властность, подозрительность, тенденция к лидерству отрицаются. В то же время сыновья не ждут от матери чрезмерного конформизма, вплоть до тенденции «идти на поводу». Тем не менее, просто компетентное поведение, дружеский способ общения и нормальные эмоциональные контакты оказываются недостаточными для того, чтобы подросток мог утверждать, что мать испытывает по отношению к нему позитивный интерес. Они стремятся к сверхопеке сильного, взрослого и самостоятельного человека.

Шкала директивности

Директивность матери по отношению к сыну подростки видят в навязывании им чувства вины по отношению к ней, ее декларациям и постоянным напоминаниям о том, что «мать жертвует всем ради сына», полностью берет на себя ответственность за все, что сделал, делает и будет делать ребенок. Матерью как бы утверждается изначальная зависимость ее статуса и оценки окружающих от соответствия сына «эталону ребенка», исключая при этом возможность других вариантов самовыражения. Таким образом, мать стремится любым способом исключить неправильное поведение сына, чтобы «не ударить в грязь лицом». Простые же формы проявления отзывчивости, проявления симпатии, вызывающие положительные эмоциональные отношения, отрицательно коррелируют с директивной формой взаимодействия матери и подростка.

Шкала враждебности

Враждебность матери в отношениях с сыном-подростком характеризуется ее агрессивностью и чрезмерной строгостью в межличностных отношениях. Ориентировка матери исключительно на себя, ее самолюбие, излишнее самоутверждение, как правило, исключают принятие ребенка. Он воспринимается, прежде всего, как соперник, которого необходимо подавить, дабы утвердить свою значимость. Так, эмоциональная холодность к подростку маскируется и зачастую выдается за сдержанность, скромность, следование «этикету» и даже подчиненность ему. В то же время может наблюдаться ярко выраженная подозрительность, склонность к чрезмерной критике в адрес сына и окружающих, целью которой является стремление унизить их в глазах окружающих. Наряду с этим, постоянно (главным образом на вербальном уровне) демонстрируется положительная активность, ответственность за судьбу сына.

Шкала автономности

Автономность матери в отношениях с сыном понимается им как диктат, полное упоение властью, даже некоторая маниакальность в этом отношении, не признающая никаких вариаций. Мать при этом не воспринимает ребенка как личность, со своими чувствами, мыслями, представлениями и побуждениями, она являет собой «слепую» силу власти и амбиций, которой все, невзирая ни на что, обязаны подчиняться. При этом адаптивная форма авторитета матери, основанная на доверии и уважении, а также приемлемые формы жесткости и резкости (когда они учитывают ситуацию), оказываются не характерными для автономности матерей в отношениях с сыновьями-подростками. Также, по мнению сыновей, ни эмоциональная привязанность, ни дружеский стиль общения не могут быть связаны с отгороженностью, невовлеченностью матери в дела сына.

Шкала непоследовательности

Непоследовательность проводимой матерью линии воспитания оценивается подростками как некое чередование (в зависимости от степени информативной значимости) таких психологических тенденций, как господство силы и амбиций и покорность (в адаптивных формах), деликатность и сверхальтруизм и недоверчивая подозрительность.

Причем все они имеют тенденцию к экстремальным формам проявления (амплитуда колебаний максимальна).

2. Оценка отца сыном

Шкала позитивного интереса

Позитивный интерес в отношениях с сыном рассматривается как отсутствие грубой силы, стремления к нераздельной власти в общении с ним.

Подростки говорят о позитивном интересе в случаях, когда отцы стремятся достигнуть их расположения и почитания отцовского авторитета, не прибегая к декларациям догм. Психологическое принятия сына отцом основано прежде всего на доверии. При подобных отношениях характерно находить истину в споре, прислушиваясь к различным аргументам и отдавая предпочтение логике здравого смысла. Здесь полностью отрицается какого-либо рода конформизм.

Шкала директивности

Директивность в отношениях с сыном отец проявляет в форме тенденции к лидерству, путем завоевания авторитета, основанного на фактических достижениях и доминантном стиле общения. Его власть над сыном выражается главным образом в управлении и своевременной коррекции поведения ребенка, исключая амбициозную деспотичность. При этом он очень четко дает понять ребенку, что ради его благополучия жертвует некоторой имеющейся у него частичкой власти; что это не просто покровительство, а стремление решать все мирно, невзирая на степень раздражения.

Шкала враждебности

Жестокие отцы всегда соглашаются с общепринятым мнением, слишком придерживаются конвенций, стремятся удовлетворить требования других быть «хорошим» отцом и поддерживать положительные отношения. Воспитывая, они пытаются вымуштровать своего сына в соответствии с принятым в данном обществе и в данной культуре представлением о том, каким должен быть идеальный ребенок.

Отцы стремятся дать сыновьям более широкое образование, развивать различные способности, что зачастую приводит к не-

посильной нагрузке на юношеский организм. Наряду с этим проявляется полная зависимость от мнения окружающих, боязнь и беспомощность, невозможность противостоять им. В то же время по отношению к сыну отец суров и педантичен. Подросток постоянно находится в состоянии тревожного ожидания низкой оценки его деятельности и наказания родительским отвержением по формуле: «Как ты смеешь не соответствовать тому, что ждут от тебя, ведь я жертвую всем, чтобы сделать из тебя человека». Тут же звучит постоянное недовольство, скептическое отношение к достижениям сына, что неизбежно снижает мотивацию его деятельности.

Шкала автономности

Автономность отца в отношениях с сыном проявляется в формальном отношении к воспитанию, в излишней беспристрастности в процессе общения. Взаимодействие основывается на позициях силы и деспотичности. Отец «замечает» сына только в случаях, когда тот что-нибудь натворил, причем даже на разбор случившегося, как правило, «не хватает времени». Отец слишком занят собой, чтобы вникать в жизнь и проблемы сына. О них он узнает только из его просьб помочь или посоветоваться в том или ином вопросе, не особенно перетруждая себя объяснениями. Его не интересуют увлечения сына, круг его знакомств, учеба в школе, он только делает вид, что это его беспокоит. Часто его просто раздражает, когда сын обращается к нему. По его мнению сын «сам должен все знать».

Шкала непоследовательности

Непоследовательность применяемых отцом воспитательных мер по отношению к их сыновьям-подросткам последние видят в непредсказуемости, невозможности предвидеть, как их отец отреагирует на ту или иную ситуацию, событие — подвергнет ли сына суровому наказанию за мелкие проступки или слегка пожурит за что-нибудь существенное, просто приняв заверения последнего в том, что это больше не повторится; такой отец либо долго и педантично будет «промывать косточки», либо примет на веру заверения сына в невиновности и т.п.

При сравнении практики матерей и отцов мальчиками-подростками выявляются следующие характерные различия. При психологическом принятии родителями сына у отцов по сравнению

с матерями доминирует отсутствие тенденции к лидерству, поскольку они стремятся достичь расположения и почитания их авторитета, не прибегая к силе, в отличие от матерей, которые в исключительных случаях позволяют себе авторитаризм в межличностных отношениях «ради блага» ребенка. В то же время у матерей в качестве позитивного интереса мальчики отмечают критический подход к ним и сверхопеку, тогда как у отцов более выражена независимость и твердость позиций. По шкале директивности у матерей, по сравнению с отцами, на первый план выступает тенденция к покровительству, поскольку матери более склонны воздействовать на детей индуктивной техникой. Также матери готовы пойти на компромисс ради достижения своей цели, тогда как отцы предпочитают авторитет силы. Враждебность матерей отличается от аналогичной характеристики отцов тем, что у матерей она проявляется в результате борьбы за свою независимость, а у отцов — это скорее тенденция к конформности по отношению к окружающим.

Автономность матерей и отцов основана на деспотической «слепой» власти, не терпящей потворствования, однако у матерей замечен акцент на отсутствии требований-запретов в отношении подростков, а у отцов — отгороженность. И у тех и у других отсутствует даже тенденция к покровительству, хотя отцы могут в виде исключения оторваться от дел и внять просьбам подростка.

Непоследовательность же в проведении линии воспитания у обоих родителей одинаково оценивается подростками как тенденция к экстремально-противоречивым формам проявления с максимальной амплитудой выражения. Причем у матерей противоположностью силе и недоверию является уступчивость и гиперпроективность, а у отцов — доверчивость и конформизм.

3. Оценка матери дочерью

Шкала позитивного интереса

Положительное отношение к дочери со стороны матери, основанное на психологическом принятии, описывается подростками-девочками, как отношение к маленькому ребенку, который постоянно требует внимания, заботы, помощи, который сам по себе мало что может.

Такие матери часто одобряют обращение за помощью дочерей в случаях ссор или каких-либо затруднений, с одной стороны, и ограничение самостоятельности — с другой. Наряду с этим,

девочки отмечают фактор потворствования, когда мать находится как бы «на побегушках» и стремится удовлетворить любое желание дочери.

Шкала директивности

Описывая директивность своих матерей, девочки-подростки отмечали жесткий контроль с их стороны, тенденцию к легкому применению своей власти, основанной на амбициях и не приветствуя при этом выражения собственного мнения дочери. Такие матери больше полагаются на строгость наказания, упрямо считая, что они «всегда правы, а дети еще слишком малы, чтобы судить об этом».

Шкала враждебности

Враждебность матерей их дочерьми-подростками описывается как подозрительное отношение к семейной среде и дистанция по отношению к ее членам (в частности, к детям). Подозрительное поведение и отказ от социальных норм приводят их, как правило, к отгороженности и возвышению себя над остальными.

Шкала автономности

Автономность матерей исключает какую-либо зависимость от ребенка, его состояния, требований. Отрицаются также какие-либо формы заботы и опеки по отношению к дочерям. Такие матери оцениваются подростками как снисходительные, нетребовательные. Они практически не поощряют детей, относительно редко и вяло делают замечания, не обращают внимания на воспитание.

Шкала непоследовательности

Под непоследовательностью воспитательной практики со стороны матери девочки понимают резкую смену стиля, приемов, представляющих собой переход от очень строгого — к либеральному и, наоборот, переход от психологического принятия дочери к эмоциональному ее отвержению.

4. Оценка отца дочерью

Шкала позитивного интереса

Дочери описывают позитивный интерес отца как отцовскую уверенность в себе, уверенность в том, что не пресловутая от-

цовская строгость, а внимание к подростку, теплота и открытость отношений между отцом и дочерью-подростком являются проявлением искреннего интереса. Психологическое принятие дочери характеризуется отсутствием резких перепадов от вседозволенности к суровым наказаниям, т.е. доминируют теплые дружеские отношения с четким осознанием границ того, что можно и чего нельзя.

Отцовские запреты же в данном случае действуют только на фоне отцовской любви.

Шкала директивности

Девочки-подростки представляют директивность отца в качестве образа «твердой мужской руки», готовой то сжаться в кулак, то указать на ее место в обществе и, в частности, в семье. Директивный отец как бы направляет растущую девушку на путь истинный, заставляя ее подчиняться нормам и правилам поведения, принятым в обществе и определенной культуре, вкладывая в ее душу заповеди морали.

Шкала враждебности

В данном случае речь идет о таком неблагоприятном типе отцовского отношения к дочери, как сочетание сверхтребовательности, ориентированной на эталон «идеального ребенка» и соответствующей слишком жесткой зависимости, с одной стороны, и эмоционально-холодным, отвергающим отношением — с другой. Все это ведет к нарушениям взаимоотношений между отцом и дочерью-подростком, что в свою очередь обусловливает повышенный уровень напряженности, нервозности и нестабильности подростка.

Шкала автономности

Девочки-подростки описывают автономность отцов, как претензию на лидерство, причем лидерство недосягаемое, недоступное для взаимодействия с ним. Он представляется человеком отгороженным от проблем семьи как бы невидимой стеной, существующей параллельно с остальными членами семьи. Отцу абсолютно все равно, что происходит вокруг, его действия зачастую не согласуются с потребностями и запросами близких, интересы которых полностью игнорируются.

Здесь отец представляется человеком совершенно непредсказуемым. С достаточно высокой степенью вероятности в его поведении могут проявляться совершенно противоречащие друг другу психологические тенденции, причем амплитуда колебаний — максимальна.

Таким образом, характерные различия в оценках воспитательной практики матерей и отцов девочками-подростками выглядят следующим образом. При позитивном интересе и психологическом принятии у матерей, в отличие от отцов, на первый план выступает доверие и подчиняемость. У отцов же доминирует уверенность в себе и отсутствие жесткости, авторитарности в отношениях с дочерью, что исключает воспитание посредством силового давления. Директивность матерей основана исключительно на амбициозных претензиях к власти и жесткому контролю за поведением дочери, а директивность отцов наряду с этим, выражается еще и в зависимости от мнения окружающих и самовлюбленности. При враждебности, эмоциональном отвержении у матерей выявляется упрямый конформизм и слабовольная зависимость от мнения окружающих, что исходит из претензий отца на ведущие позиции. У отцов же при враждебной воспитательной практике по отношению к дочери-подростку на первый план выступает жестокость и самоутверждение властью и силой. Автономность со стороны матерей отличается отсутствием добрых человеческих отношений и отгороженностью от проблем и интересов дочери, а у отца автономность выражается в его безоговорочном лидерстве в семье и в недоступности общения с ним для дочери. При непоследовательной воспитательной практике в контексте противоречивости проявлений характеристики отцов и матерей представляются одинаковыми.

Различие лишь в таких тенденциях, как самодовлеющее самоутверждение с враждебной непримиримостью у отцов и подчиненностью и недоверием — у матерей.

ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ОПРОСНИКА ADOR У ДЕЛИНКВЕНТНЫХ ПОДРОСТКОВ

Проблема делинквентного поведения — одна из самых актуальных в психологии и психопатологии подросткового возраста. Словарь Вебстера (1963) определяет делинквентность как «про-

винность» или как «психологическую тенденцию к правонарушению». Помимо мелкого воровства, мошенничества, угонов автомобилей, бродяжничества, хулиганства, делинквентными расцениваются и такие характеристики поведения, как лживость, прогулы школы, драчливость, крайнее непослушание, враждебность к родителям и учителям, жестокость к младшим детям и животным, дерзость и сквернословие.

Обобщая теоретический и практический опыт работы с делинквентными подростками, А.Е.Личко дает следующее определение: «Под делинквентным поведением подразумевается цепь проступков, провинностей, мелких правонарушений (от латинского delinquo — совершать проступок, провиниться), отличающихся от криминала, т.е. наказуемых согласно Уголовному Кодексу серьезных правонарушений и преступлений». По мнению большинства отечественных и зарубежных авторов, решающее значение в формировании нарушений поведения и расстройств личности у подростков имеет семья. В связи с этим представляется целесообразным сравнить воспитательное воздействие родителей на подростков с делинквентным поведением и на социально адаптированных подростков при помощи опросника «Поведение родителей и отношение подростков к ним». Для подростков с делинквентным поведением характерно разнородное воспитательное воздействие со стороны родителей. Данным контингентом подростков отмечаются значимые различия оценки воспитательного взаимодействия матери и отца по такому фактору, как «враждебность», а также меньшую степень выраженности «позитивного интереса» со стороны отца по сравнению с матерью. У социально адаптированных подростков наблюдается единая воспитательная практика как со стороны отца, так и со стороны матери, так как не выявляется никаких значимых различий ни по одному из определяемых факторов. Обращает на себя внимание тот факт, что для дезадаптированных подростков вообще характерно более эмоциональное отношение к своим родителям, так как все факторы указываются ими в большей степени, чем социально адаптированными подростками.

Шкала позитивного интереса

Делинквентные подростки описывают «позитивный интерес» матерей как доверчивость, основанную на уверенности в правильности линии своего воспитательного воздействия, в отличие от социально адаптированных, которые делают акцент больше

на отсутствии упрямства, негативизма и тенденции к властности. Отец же с «позитивным интересом» для мальчиков-подростков с делинквентным поведением должен быть, по мнению сыновей, прежде всего покровителем, который, однако, не прочь при этом воспользоваться своей властью и силой «во благо ребенка», в то же время испытывая зависимость от взаимоотношений с ним, в отличие от «позитивного интереса» у подростков в норме, где оно основано прежде всего на отсутствии грубого обращения, полном доверии, твердости позиции в отношении себя.

Шкала директивности

При «директивности» матерей у делинквентных подростков в описании данной характеристики более рельефно выступают такие малоадаптивные характеристики, как непримиримость и деспотичность. У отцов же директивность в отношениях основана в первую очередь на агрессивной непримиримости и деспотичном стремлении к полной власти.

Шкала враждебности

Эмоциональное отвержение матерями оценивается сыновьями с делинквентным поведением как послушность, пассивная подчиняемость, потворствование жесткой воле отцов в отношениях с детьми и даже с ними самими, тогда как в норме у подростков враждебность матери характеризуется собственно агрессивностью, властностью и негативизмом. При описании «враждебности» отцов дезадаптированные подростки на первое место ставят их самоуверенность, тенденцию к признанию другими своей исключительности, на фоне подавления других.

Шкала автономности

Автономность матерей делинквентные подростки рассматривают как снисходительное потворствование лидера, в отличие от безразличности лидера в описании адаптированных подростков. У отцов же как адаптированных, так и дезадаптированных мальчиков автономность выражается в равнодушном отношении к ребенку. Только у делинквентных подростков это выражается в политике потворствования, соглашательства, а у социально адаптированных — в отстраненности, нежелании вникать в проблемы подростка и как-либо взаимодействовать с ним. Однако в

обоих случаях нарушения со стороны детей такого типа взаимоотношений довольно жестко караются и осуждаются отцами.

Шкала непоследовательности

При непоследовательности воспитательных мер у матерей подростков с делинквентным поведением превалирует субмиссивность, переходящая в жесткую линию руководства, тогда как здоровые мальчики считают, что на первый план выступает тенденция к власти в сочетании с различными видами потворствования. Непоследовательность отцов в отношениях с делинквентными сыновьями основана на истериоформных тенденциях, стремлении всегда и всем угождать.

Уместным представляется рассмотреть взаимосвязь патохарактерологических и психологических особенностей подростков, отличающихся делинквентным поведением, с различной воспитательной практикой их родителей посредством сопоставления результатов исследования с помощью Патохарактерологического диагностического опросника (ПДО) и ADOR. Эти данные отражают опыт психодиагностической и психокоррекционной работы с подростками-мальчиками, отличавшимися делинквентным поведением.

Шкала позитивного интереса

Наблюдается значительно большее влияние на формирование психологических особенностей подростка его психологическое принятие со стороны отца, чем со стороны матери. При этом выявляется парадоксальная картина. «Позитивный интерес» отца к сыну приводит к высокой вероятности социальной дезадаптации, повышенной реакции эмансипации, психологической склонности к алкоголизации, т.е. резко снижается общий уровень социальной адаптации последнего. Мать же оказывает противоположное воздействие: ее психологическое принятие отрицательно связано с агрессивностью и нонконформизмом сына.

И последнее, «позитивный интерес» отца положительно сказывается на формировании гипертимного типа акцентуации характера у сына.

Шкала директивности

Авторитарно-подчиненные отношения между отцом и ребенком положительно связаны с формированием шизоидного типа

акцентуации характера, тогда как те же взаимоотношения матери с сыном отрицательно воздействуют на формирование гипертимного типа акцентуации характера.

Хотя «директивность» отца отрицательно влияет на психический инфантилизм и психологическую склонность к алкоголизации, тем не менее выявляются положительные связи с фактором риска патологических нарушений поведения, вероятности формирования психопатии и повышенной реакции эмансипации у мальчиков.

Шкала враждебности

Враждебное отношение к ребенку со стороны родителей оказывает влияние на самое большое количество параметров, причем аналогично «позитивной» и «директивной» воспитательной практике взаимоотношения отца с сыном наиболее значимы для последнего. Эмоциональное отвержение со стороны родителей способствует формированию гипертимного типа акцентуации характера, отвержение только со стороны отца отрицательно связано с эпилептоидным типом акцентуации характера, а со стороны матери — с шизоидным типом акцентуации характера. Обращает на себя внимание тот факт, что один и тот же параметр «фактор риска патологических нарушений поведения» различно связан с «враждебным» отношением родителей к детям: отвержение матерью способствует формированию факторов риска патологических нарушений поведения, эмоциональное отвержение отцом — снижает вероятность возникновения факторов риска патологических нарушений поведения. Вообще нарушенные отношения отца с сыном уменьшают патологическую склонность к алкоголизации, снижают вероятность социальной дезадаптации, а также формирования психопатии. То есть «враждебные» отношения отцов с подростками, отличающимися делинквентным поведением, способствуют повышению социальной адаптации. Возможно данное, кажущееся парадоксальным, обстоятельство можно объяснить выраженной дезадаптацией, повышенной «конфликтностью» самих «враждебных» отцов, неспособность их дать положительный жизненный пример своим сыновьям, активным, но не всегда осознанным неприятием последними жизненного стиля отца. Тем не менее выраженно нарушенные взаимоотношения, вплоть до эмоционального отвержения родителями собственных детей, приводят к психологической склонности к делинквентности.

Шкала автономности

При параллельном, автономном существовании членов семьи наблюдается положительная связь с высокой вероятностью социальной дезадаптации и психологической склонностью к алкоголизации у сыновей, а также оказывается существенным в становлении у них шизоидного типа акцентуации характера. При автономии отца меньше вероятность формирования гипертимного типа акцентуации характера у подростков, отличающихся делинквентным поведением.

Шкала непоследовательности

При непоследовательном воспитательном воздействии родителей выявляется положительная связь с формированием шизоидного типа акцентуации характера у подростков с делинквентным поведением и отрицательная связь с эпилептоидным типом акцентуации характера.

Высокая амплитуда колебаний взаимоотношений между членами семьи от психологического принятия до эмоционального отвержения приводит к психическому инфантилизму мальчиков, а подобные отношения только с матерью — к психологической склонности к алкоголизации. Неустойчивость отношений отца с сыном уменьшает у последнего вероятность социальной дезадаптации и снижает реакцию эмансипации.

Таким образом, отец оказывает гораздо большее влияние на становление личности подростка с делинквентным поведением, чем мать. Тогда как у социально адаптированных подростков наблюдается противоположная картина — превалирует воспитательный потенциал матери. И если существенной разницы вклада в воспитание ребенка со стороны отца не обнаруживается, то разница со стороны матери огромная: воспитательное воздействие с ее стороны на сына со сниженной (вплоть до нарушения) социальной адаптацией меньше примерно в 4 раза (по суммарной информативности), чем у социально адаптированных подростков. Тем не менее, доминирующее положение в обеих группах занимает «враждебное» отношение матери к ребенку, т.е. эмоциональное отвержение в семье является наиболее значимым при формировании характера и психологических особенностей в подростковом возрасте. А вот со стороны отца у подростков с делинквентным поведением на первый план выступает «позитивный интерес», который, как уже отмечалось ранее, приводит к негативным тенденциям в развитии сыновей, так как они фор-

мируются по образу и подобию своих дезадаптированных, дезорганизованных отцов. Следовательно, можно предполагать, что психологическое принятие отцом делинквентности подростков приводит к искажению социальной идентификации, асоциальному поведению, дезадаптированности последних. При эмоциональном же отвержении отцом сына эти тенденции ослабевают.

ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ОПРОСНИКА ADOR У ПОДРОСТКОВ С НЕВРОЗАМИ

Прежде чем приступить к описанию особенностей оценки воспитательной практики родителей их детьми-подростками, страдающими неврозами, представляется целесообразным выделить основные характеристики невротических реакций и невротических развитий, встречающихся преимущественно у школьников в возрасте 12—16 лет. Это отсутствие успехов в учебе при нормальном умственном развитии, устойчивые признаки угнетенности и подавленности настроения, усталости и переутомления, незаинтересованность и раздражительность при выполнении школьных заданий. Сюда следует добавить выраженное чувство неполноценности в отношениях с товарищами, учителями, родителями и поведении в целом. Уход в себя, характеризующийся чрезмерной застенчивостью и тревогой, недостаточность внимания на уроках, неспособность к длительному сосредоточению, жалобы на плохое самочувствие. Подобные эмоциональные нарушения в той или иной степени присущи 1/3 школьников, и если не принимать соответствующих превентивных мер (медико-психолого-педагогического характера), то с течением времени состояние детей с эмоциональными нарушениями ухудшается, и социальная дезадаптированность становится очевидной. Большую часть этих детей следует рассматривать как «больных», так как они сами не в состоянии разрешить свои трудности без профессиональной помощи медиков и психологов, активно сотрудничающих с учителями и родителями.

Наиболее распространенной является точка зрения, согласно которой невроз определяется как психогенное заболевание, в возникновении, течении и лечении которого ведущая роль принадлежит психологическим факторам. Этиологические факторы детских неврозов, по данным отечественных авторов, могут быть подразделены на следующие группы: психическая травма; предшествующие невротические характерологические радикалы; на-

рушения системы отношений и, прежде всего, дисгармония семейного воспитания.

В результате исследования подростков с помощью опросника ADOR был обнаружен тот факт, что образы отцов и матерей резко отличаются друг от друга. Если у отца образ рельефный, выразительный, то матери оцениваются как «ни то, ни се» с общей тенденцией недооценки по всем шкалам. Совпадение наблюдается только по шкале «непоследовательность» воспитательного воздействия родителей, которая занимает у тех и у других среднюю позицию, в отличие от того же показателя у подростков с нарушениями поведения, где он крайне высок.

Шкала позитивного интереса

Сравнение оценок по шкале «позитивного интереса» не обнаруживает каких-либо существенных различий, разве что только между нормативной выборкой и подростками-невротиками в оценках матерей, где больные неврозами подростки (мальчики и девочки) в большей степени указывают на выраженность этого показателя. Однако, если взглянуть на это со стороны специфики восприятия этих образов норме и при неврозах, прежде всего в глаза бросается тот факт, что содержательно образ «позитивной матери» у подростков с неврозами резко отличается от аналогичного образа у адаптированных подростков. Оба эти образа достаточно ярки, но в то же время абсолютно различны в плане психологических проявлений.

Так, дети, больные неврозами, наделяют своих матерей собственными противоречиями, т.е. мать кротка и в то же время самоуверенна, послушна и непримирима и т.д., тогда как здоровые подростки оценивают их «позитивный интерес» по степени проявления власти и критического отношения к детям.

Образы отцов по этому параметру относительно сходны.

Шкала директивности

По шкале «директивности» наибольшие различия обнаруживаются в оценках отцов, где больные неврозами отмечают выраженность данного фактора по сравнению с оценками социально адаптированных подростков. Однако практическое отсутствие отличий по данной шкале у матерей легко объясняется с той же разницей в восприятии этой характеристики, т.е. в отношении матерей социально-психологические характеристики, приписываемые им подростками с неврозами, негативны.

Шкала враждебности

При сравнительной характеристике оценок в группах социально адаптированных подростков и подростков с неврозами обращают на себя внимание различия в оценках матери и отца по шкале «враждебности», причем в группе подростков с неврозами матери не характеризуются этим качеством в отличие от отцов, которые в описаниях имеют тенденцию к «враждебности» (больше выражено у подростков с неврозами). Следует также отметить, что больные неврозами несколько иначе, чем здоровые описывают образ собственно «враждебной» матери. В понимании подростков с неврозами «враждебная» мать склонна к потворствованию, пассивности по отношению к личностным проблемам ребенка, в ее образе отсутствуют проявления властности.

Шкала автономности

В плане же «автономности» особых различий в выборках не обнаружено. Есть некоторая тенденция к снижению балльных оценок в характеристике отцов подростков, больных неврозами.

В целом же, получив характерное соотношение профилей матери и отца по ADOR — достаточно рельефный профиль отца (высокая «директивность» и «враждебность» на фоне низкой автономности) и малодифференцированный образ матери (с преимущественной ориентировкой на заниженные оценки по всем шкалам), следует иметь в виду отмеченные выше различия в понимании и восприятии характеристик ADOR у подростков в норме и больных неврозами.

2.3. МЕТОДИКА ИЗМЕРЕНИЯ РОДИТЕЛЬСКИХ УСТАНОВОК И РЕАКЦИЙ

Руководство по методике измерения родительских установок и реакций было любезно предоставлено редакции автором-составителем, кандидатом психологических наук Т.В.Архиреевой, работающей в Новгородском педагогическом институте.

Для того чтобы определить, как осуществляется воспитание ребенка в семье, психологи нашей страны в большинстве случаев пользуются тремя наиболее известными методиками: «Анализ семейных взаимоотношений» (АСВ) Э.Г.Эйдемиллера, «Тест-опросник родительского отношения» (ОРО) А.Я.Варги и В.В.Смо-

лина, переходный опросник «Измерение родительских установок и реакций» (PARY) Е.Шефера. Хотя последний из них и используется, его психометрической адаптации для русскоязычной выборки ранее не проводилось.

Каждый из перечисленных опросников имеет свою специфику применения. Методика ОРО в большей мере ориентирована на изучение особенностей родительской позиции матери или отца по отношению к конкретному ребенку. Опросник включает утверждения типа «Я стараюсь выполнить все просьбы моего ребенка» или «Я часто ловлю себя на враждебном отношении к моему ребенку» и т. д. Можно сказать, что он изучает индивидуальный опыт родителей в воспитании конкретного ребенка.

Методика АСВ стандартизирована и валидизирована на родителях подростков от 14 до 18 лет, находящихся на учете в ПНД и инспекции по делам несовершеннолетних. Это определяет цели использования опросника: выявление ошибок в родительском воспитании. Этот опросник так же, как и ОРО, изучает индивидуальный опыт родителя в воспитании подростка.

Опросник PARY направлен на изучение наиболее общих особенностей родительского воспитания. Он не связан с установками на воспитание конкретного ребенка. Родители выражают свое мнение, касающееся воспитания детей вообще. Это позволяет изучать установки родителей на воспитание ребенка априорно, что необходимо в практике усыновления и при создании семейных детских домов.

Все три опросника можно применять как порознь, так и в комплексе, поскольку они взаимно дополняют друг друга.

«ИЗМЕРЕНИЕ РОДИТЕЛЬСКИХ УСТАНОВОК И РЕАКЦИЙ» (PARY)

Опросник PARY (4-я форма) включает 115 утверждений, касающихся семейной жизни и воспитания детей. В него заложены 23 шкалы, в каждой из шкал по 5 вопросов. Есть шкалы, связанные между собой. Утверждения в опроснике расположены так, что они повторяются в шкале через каждые 23 пункта. Например, шкала 1 «Предоставление ребенку возможности высказаться» включает в себя такие пункты: 1, 24, 47, 70, 93; шкала 2 «Оберегание ребенка от трудностей» — 2, 25, 48, 71, 94 и т.д.

Опросник объединяет следующие шкалы (приводим их названия в том порядке, в каком они расположены в опроснике):

1. Предоставление ребенку возможности высказаться.

2. Оберегание ребенка от трудностей.
3. Ограничение матери ролью хозяйки дома.
4. Подавление воли ребенка.
5. «Жертвенность» родителей.
6. Страх причинить вред ребенку.
7. Супружеские конфликты.
8. Строгость родителей.
9. Раздражительность родителей.
10. Зависимость ребенка от матери.
11. Поощрение зависимости ребенка от родителей.
12. Подавление агрессивности ребенка.
13. «Мученичество» родителей.
14. Равенство родителей и ребенка.
15. Поощрение активности ребенка.
16. Избегание общения с ребенком.
17. Невнимательность мужа к жене.
18. Подавление сексуальности ребенка.
19. Власть матери.
20. Навязчивость родителей.
21. Товарищеские отношения между родителями и детьми.
22. Ускорение развития ребенка.
23. Необходимость посторонней помощи в воспитании ребенка.

PARY является многомерным опросником, поэтому осуществлялось выявление связей между шкалами с помощью факторного анализа.

В результате было получено три фактора.

Фактор 1. Гиперопека — отсутствие родительской опеки

Шкалы, составляющие фактор 1

№ шкалы	Название шкалы	Факторная нагрузка
2	Оберегание ребенка от трудностей	0,724
10	Зависимость ребенка от матери	0,479
11	Поощрение зависимости ребенка от родителей	0,502
12	Подавление агрессивности ребенка	0,612
18	Подавление сексуальности ребенка	0,513
20	Навязчивость родителей	0,543

Этот фактор объединяет шкалы, характеризующие опекающий способ воздействия родителей на ребенка. Выраженность факторов свидетельствует о том, что родители стремятся все знать о ребенке, ограждать его от жизненных сложностей, от забот, которые могли бы утомить дочь или сына. Дети должны во всем слушаться родителей, понимать, что мудрость их родителей есть высшая мудрость, причем родители стремятся ограничить постороннее влияние на ребенка, подчеркивая собственную роль.

Оказалось, что с опекой как способом воспитания связано подавление сексуальности и агрессивности ребенка. Ребенок, по мнению родителей, должен избегать драк в любых ситуациях, в случае конфликтов должен обращаться к взрослым. Эти особенности родительского воспитания еще раз подчеркивают необходимость мягкости, послушности ребенка, его недостаточную зрелость, а поэтому необходимость зависимости от взрослого.

Противоположный полюс фактора свидетельствует об отказе родителей от опеки над ребенком, между родителями и ребенком большая межличностная дистанция. Родители отрицают значение собственного влияния на ребенка.

Фактор 2. Отсутствие демократичности в отношениях с ребенком — демократичность

Шкалы, составляющие фактор 2

№ шкалы	Название шкалы	Факторная нагрузка
1	Предоставление ребенку возможности высказаться	—0,882
14	Равенство родителей и ребенка	—0,484
15	Поощрение активности ребенка	—0,462
21	Товарищеские отношения и участие в ребенке	—0,448

Один полюс фактора свидетельствует об отказе родителей от демократичности, равенства в общении с сыном или дочерью, и наоборот, противоположный полюс — о преимущественных установках родителей на демократичность. Родители предоставляют ребенку возможность высказать свое мнение, считаются с ним, общаются с ним на равных, стараются участвовать в его делах, разделяют и поощряют его интересы.

Фактор 3. Диктат в воспитании — отказ от авторитарности

Шкалы, составляющие фактор 3

№ шкалы	Название шкалы	Факторная нагрузка
4	Подавление воли ребенка	0,403
7	Супружеские конфликты	0,461
8	Строгость родителей	0,550
9	Раздражительность родителей	0,650
13	«Мученичество» родителей	0,504

Выраженность данного фактора говорит о наличии у родителей установки на авторитарность в воспитании ребенка. Родители считают, что строгое воспитание является наиболее эффективным для ребенка, они предполагают в ребенке дурные наклонности, которые необходимо переломить. В этом случае выполнение родительских обязанностей сопровождается раздражительностью, чувством их обременительности.

Полученные факторы частично совпадают с факторной структурой оригинальной методики. В оригинальной методике заложены четыре основных фактора: «Авторитарность», «Демократичность», «Опека» и «Супружеские отношения». В нашем случае не выделился фактор, характеризующий супружеские отношения, одна из шкал которого вошла в полученный нами фактор «Диктат в воспитании».

По всей видимости, супружеские конфликты и осуществление диктата в воспитании, сопровождаемое чувством обременительности родительских обязанностей, являются показателями общего неблагополучия семьи.

Текст опросника

Инструкция родителям: «Прочтите каждое утверждение, данное ниже, и оцените каждое из них следующим образом: С — полностью согласен; с — почти согласен; н — скорее не согласен; Н — полностью не согласен.

Здесь нет правильных или неправильных ответов, поэтому Вы отвечаете согласно своему мнению. Очень важно, чтобы Вы ответили на все вопросы. Многие утверждения будут казаться похожими, но все они необходимы, чтобы уловить слабые различия во взглядах».

1. Детям можно не соглашаться с мнением родителей, если они чувствуют, что их суждения более верные.

2. Хорошая мать должна оберегать ребенка даже от незначительных жизненных трудностей.

3. Для хорошей матери дом — это самое главное.

4. Некоторые дети настолько плохи, что страх перед взрослыми может только послужить их благу.

5. Дети должны знать, что родители ради них вынуждены отказываться от многого.

6. Нужно крепко держать ребенка во время купания, потому что в какой-то момент он может выскользнуть.

7. Люди, которые думают, что могут прожить в браке не ссорясь, не знают жизни.

8. Со временем дети будут благодарны за строгое воспитание.

9. Дети раздражают любую женщину, если она вынуждена быть с ними целый день.

10. Гораздо лучше для ребенка, если он никогда не усомнится в правоте матери.

11. Большинству родителей следовало бы воспитывать в детях умение прислушиваться и принимать мнение родителей.

12. Ребенок должен быть воспитан так, чтобы избегать драк в любых ситуациях.

13. Самое ужасное для женщины в ведении домашнего хозяйства — это чувство, что она не успеет сделать все.

14. Родителям следовало бы приспосабливаться к детям, вместо того, чтобы ждать, что дети приспособятся к ним.

15. Поскольку ребенку в жизни предстоит многое освоить, непростительно, чтобы он просто так тратил время.

16. Если Вы позволите своим детям жаловаться, то они будут жаловаться чем дальше, тем больше.

17. Матери лучше бы справлялись с детьми, если бы отцы были добрее.

18. Маленькому ребенку не следует слышать разговоры о сексе.

19. Если мать не сумеет создать дома хорошие домашние традиции, то и у детей, и у мужа будут лишние сложности.

20. Матери следовало бы взять за правило знать все, что думает ее ребенок.

21. Дети были бы более счастливы и лучше бы себя вели, если бы родители проявляли интерес к их делам.

22. Большинство детей должны быть приучены к туалету к 15 месяцам.

23. Нет ничего хуже для молодой матери, чем воспитывать своего первого ребенка без помощи.

24. У детей следовало бы поощрять стремление высказаться, если они считают, что какие-то правила в семье неразумны.

25. Матери следует делать все, чтобы оградить ребенка от разочарований.

26. Женщина, которая увлекается вечеринками, редко становится хорошей матерью.

27. Часто можно предотвратить плохой поступок ребенка, устранив возможную причину этого плохого поступка.

28. Мать должна быть готова отдать свое счастье ради счастья ее ребенка.

29. Все молодые матери боятся быть неловкими при уходе за ребенком.

30. Бывают ситуации, когда женщине нужно прямо и резко поговорить с мужем, чтобы укрепить свое положение.

31. Строгая дисциплина развивает сильный характер.

32. У матерей часто возникает чувство, что они больше ни минуты не могут выносить своего ребенка.

33. Родители никогда не должны выглядеть в глазах ребенка в дурном свете.

34. Детей нужно научить считаться с родителями больше, чем со всеми остальными взрослыми.

35. Ребенка следует воспитывать так, чтобы в случае конфликтов он обращался к родителям и учителям, а не дрался.

36. Женщина, отдающая ребенку все свое время, испытывает чувство, что у нее «подрезали крылья».

37. Родителям следует заслужить уважение детей своими поступками.

38. Дети, которые не прилагают усилий для достижения успеха, позже поймут, как много они упустили.

39. Родители, которые поощряют ребенка к тому, чтобы он говорил о своих проблемах, не понимают, что иногда лучше оставить его одного.

40. Мужья могли бы активнее выполнять свою часть работы по дому, если бы были менее эгоистичными.

41. Очень важно не разрешать маленьким мальчикам и девочкам видеть друг друга полностью раздетыми.

42. Для детей и для мужа лучше, когда мать в состоянии сама справиться с большинством трудностей.

43. Ребенок никогда не должен иметь секретов от родителей.

44. Если смеяться детским шуткам и шутить с детьми, это многое облегчает в семье.

45. Чем быстрее ребенок научится ходить, тем легче его будет обучать.

46. Несправедливо, если женщина вынуждена нести одна все бремя воспитания ребенка.

47. Ребенок имеет право на собственную точку зрения, и ему должно быть позволено ее высказывать.

48. Ребенка нужно оградить от работы, которая была бы слишком утомительной и тяжелой для него.

49. Женщина должна выбирать: либо она будет хорошей хозяйкой дома, либо будет общаться с соседями и приятелями.

50. Умные родители рано дадут понять ребенку, кто в семье принимает решения.

51. Мало женщин получают ту благодарность, которую заслуживают за то, что они сделали для своих детей.

52. Мать всю жизнь будет упрекать себя, если с ее ребенком произойдет несчастный случай.

53. Даже если муж и жена любят друг друга, все равно они могут раздражать друг друга и ссориться.

54. Дети, которых воспитывают в строгих правилах, вырастают очень хорошими людьми.

55. Редкая мать может быть ласковой с ребенком весь день.

56. Детям не следовало бы узнавать вне дома что-нибудь такое, что ставило бы под сомнение взгляды родителей.

57. Ребенок рано начинает понимать, что нет большей мудрости, чем мудрость его родителей.

58. Нельзя оправдать ребенка, который бьет другого.

59. Большинство молодых матерей более всего тяготятся тем, что привязаны к дому.

60. Несправедливо, что детей слишком часто принуждают к компромиссам.

61. Родители должны воспитывать детей так, чтобы они поняли, что для того, чтобы достичь чего-либо, нужно заниматься делом, а не терять время даром.

62. Родители должны сразу сделать так, чтобы дети не докучали им своими проблемами.

63. Если мать не справляется с ребенком, то это потому, что отец не помогает ей по дому.

64. Дети, которые интересуются сексуальными проблемами, став взрослыми, совершают сексуальные преступления.

65. Планировать домашнее хозяйство должна мать, поскольку она одна знает, что делается в доме.

66. Тревожные родители пытаются узнать все, о чем думает их ребенок.

67. Родители, которые с интересом слушают рассказы детей об их вечеринках, влюбленностях, шутках, облегчают их взросление.

68. Чем раньше родители ослабляют свои эмоциональные связи с ребенком, тем легче ему будет решать его собственные проблемы.

69. Умная женщина сделает все возможное, чтобы кто-нибудь был с ней рядом до и после рождения ребенка.

70. Принимая какое-либо решение, родителям следует всерьез считаться с мнением своих детей.

71. Родители должны сделать все возможное, чтобы их ребенок не попал в трудную ситуацию.

72. Многие матери забывают, что место матери дома.

73. Детям нужно, чтобы им помогли избавиться от их естественных дурных наклонностей.

74. Дети должны быть более внимательны к своим матерям, так как матери очень многое переносят ради них.

75. Большинство матерей боятся, что могут повредить младенца, ухаживая за ним.

76. В семье могут быть конфликты, которые мирно уладить невозможно.

77. От большинства детей нужно требовать большей дисциплинированности, чем это обычно делают.

78. Воспитание детей — разрушительная работа для нервов.

79. Ребенку не следует спрашивать, о чем думают его родители.

80. Родители заслуживают высочайшей оценки и уважения своих детей.

81. Детей не надо поощрять драться и бороться, так как это часто приводит к неприятностям и травмам.

82. Одна из неприятных сторон в воспитании ребенка та, что у Вас нет достаточно свободного времени, чтобы делать то, что Вам нравится.

83. В определенных пределах родители должны обращаться с ребенком как с равным.

84. Ребенок, с которым у родителей установлены неформальные отношения, чаще всего бывает счастлив.

85. Если ребенок чем-то расстроен, то лучше не придавать этому серьезного значения, а оставить его одного.

86. Если бы матери могли осуществить свое самое заветное желание, то скорее всего они попросили бы своих мужей быть более чуткими.

87. Секс — одна из самых сложных проблем воспитания.

88. Всей семье будет лучше, если всю ответственность и заботу о ней возьмет на себя мать.

89. Мать имеет право знать все, что происходит в жизни ее ребенка, потому что ребенок — часть ее.

90. Если родители будут иногда шутить с детьми, то дети более охотно примут и их советы.

91. Матери нужно приложить много усилий, чтобы приучить ребенка к туалету как можно раньше.

92. Большинству женщин необходимо больше времени, чем им дают сейчас, для того, чтобы оставаться дома после рождения ребенка.

93. Если у ребенка неприятности, лучше, чтобы он знал, что он не будет наказан, если расскажет об этом своим родителям.

94. Детей нужно ограждать от непосильной работы, чтобы не лишать их уверенности в себе.

95. Хорошей матери вполне достаточно общения внутри семьи.

96. Иногда необходимо, чтобы родители сломили волю ребенка.

97. Матери жертвуют почти всеми своими удовольствиями ради детей.

98. Мать больше всего боится, как бы по ее вине с ребенком что-нибудь не случилось.

99. Ссоры естественны, если в брак вступили два человека, каждый из которых имеет собственное мнение.

100. При строгом воспитании дети более счастливы.

101. Если ребенок эгоистичен и требователен, это, естественно, выводит мать из себя.

102. Нет ничего хуже, чем критиковать мать при ребенке.

103. В детях важнее всего воспитать умение прислушиваться и принимать мнение родителей.

104. Большинство родителей предпочитают спокойных детей.

105. Для молодой матери обязанности по воспитанию ребенка в тягость, так как они не позволяют ей реализовать себя в других сферах жизни.

106. Нет никаких оснований, чтобы родители жили так, как они хотят, а детям запрещали это делать.

107. Чем раньше ребенок поймет, что попусту потраченное время есть потерянное время, тем лучше для него.

108. Если Вы проявляете интерес к детским проблемам, то дети обычно сочиняют кучу историй, чтобы этот интерес поддержать.

109. Мало кто из мужчин понимает, что их женам, воспитывающим детей, также хочется развлечься.

110. С ребенком что-то неладно, если он задает много вопросов о сексе.

111. Замужняя женщина знает, что она должна взять на себя инициативу в ведении семейных дел.

112. Мать должна быть уверена, что она знает все сокровенные мысли своего ребенка.

113. Если Вы делаете что-то вместе с детьми, то они чувствуют себя ближе к Вам, и им будет легче общаться с Вами.

114. Ребенка следует как можно раньше отлучать от груди и от бутылочки.

115. Забота о маленьком ребенке доставляет столько хлопот, что нельзя ожидать, чтобы женщина справилась с этим одна.

Тестовые нормы опросника PARY (матери)
Выборка — 169 чел.

№ шкалы	Стеновые оценки									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	5—12	13	14	15—16	17	18	19	20	20	20
2	5	6—7	8	9—10	11—12	13—14	15—16	17—18	19	20
3	5—8	9	10	11—12	13—14	15—16	17—18	19	20	20
4	5—10	11	12	13	14	15—16	17	18—19	20	20
5	5—9	10—11	12	13—14	15	16—17	18	19	20	20
6	5—10	11	12—13	14	15—16	17	18	19	20	20
7	5—9	10—11	12	13—14	15	16—17	18	19	20	20
8	5—6	7	8—9	10—11	12—13	14—15	16—17	18—19	20	20
9	5—7	8	9	10	11—12	13—14	15	16	17—19	20
10	5—10	11	12	13—14	15	16—17	18	19	20	20
11	5—8	9	10	11—12	13	14—15	16—17	18	19	20
12	5—7	8—9	10—11	12—13	14	15—16	17—18	19	20	20
13	5—6	7	8—9	10	11	12—13	14—15	16	17—18	19—20
14	5—10	11	12	13—14	14	16	17	18	19	20
15	5—11	12—13	14—15	16	17	18	19	20	20	20
16	5—7	8—9	10—11	12	13	14—15	16—17	18	19	20
17	5—10	11—12	13	14—15	16—17	18	19	20	20	20
18	5—9	10	11	12—13	14—15	16—17	18—19	20	20	20
19	5—7	8	9—10	11	12	13—14	15—16	17—18	19—20	20
20	5—7	8—11	12—13	14	15—16	17—18	19	20	20	20
21	5—15	16	17	18	19	19	20	20	20	20
22	5—10	11	3	13—14	15	16—17	18	19	20	20
23	5—10	11	12	13—14	15—16	17	18	19	20	20

Тестовые нормы опросника PARY (отцы)
Выборка — 94 чел.

№ шкалы	Стеновые оценки									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	5—11	12—13	14	15—16	17	18	19	20	20	20
2	5—7	8	9	4	11—12	13—14	15—16	17—18	19—20	20
3	5—8	9—10	11—12	13	14—15	16	17—18	19	20	20
4	5—9	10	11—12	13	14	15—16	17	18	19	20
5	5—11	12	13	14	15—16	17	18—19	18—19	20	20
6	5—10	11—12	13	14	15—16	17	18	19	20	20
7	5—9	10	11—12	13	14—15	16	17	18—19	20	20
8	5—6	7—8	9—10	11	12—13	14—16	17	18—19	20	20
9	5—7	8	9—10	11	12—13	14—15	16	17	19	20
10	5—10	11—12	13	14	15	16	17	18—19	20	20
11	5—8	9	10	11—12	13—14	15—16	17	18—19	20	20
12	5—8	9	10	11	12—14	15—16	17	18	19—20	20
13	5—7	8	9	10—11	12	13—14	14—16	17—18	19	20
14	5—11	12	13	14	15	16	17	18—19	18—19	20
15	5—12	13	14	15—16	17	18	19	20	20	20
16	5—9	10	11	12	13—14	15	16	17	18—19	20
17	5—10	11	12	13—14	15	16—17	18—19	20	20	20
18	5—8	9—10	11—12	13	14—15	16—17	18	19	20	20
19	5—7	8	9—10	11	12—13	14—15	16—17	18	19	20
20	5—9	10	11—12	13—14	15	16—17	18	19	20	20
21	5—14	15	16	17—18	19	19	20	20	20	20
22	5—8	9—12	13	13	14—15	16	17—18	19	20	20
23	5—12	13—14	15	16	17	18	19	20	20	20

2.4. ТЕСТ-ОПРОСНИК РОДИТЕЛЬСКОГО ОТНОШЕНИЯ

Тест-опросник родительского отношения (ОРО), разработанный А.Я.Варгой и В.В.Столиным, представляет собой психодиагностический инструмент, ориентированный на выявление родительского отношения у лиц, обращающихся за психологической помощью по вопросам воспитания детей и общения с ними.

Родительское отношение понимается как система разнообразных чувств по отношению к ребенку, поведенческих стереотипов, практикуемых в общении с ним, особенностей восприятия и понимания характера и личности ребенка, его поступков.

Материалом для построения опросника послужили данные опроса 197 родителей психически здоровых детей от 7 до 11 лет и 93 семей, обратившихся за психологической помощью в Консультативный центр психологической помощи семье при факультете психологии МГУ и НИИ общей и педагогической психологии АПН России. Было выделено две группы: контрольная — родители, не нуждающиеся в посторонней помощи в вопросах воспитания и общения с ребенком — субъективно благополучные; и экспериментальная — родители, нуждающиеся в помощи по вопросам воспитания детей (в нее вошла подгруппа лиц, реально обратившихся за психологической помощью). Все родители — жители г.Москвы, более половины из них с высшим образованием.

Опросник состоит из пяти шкал.

Шкала 1. «Принятие—отвержение». Шкала отражает интегральное эмоциональное отношение к ребенку. Содержание одного полюса шкалы: родителю нравится ребенок таким, какой он есть. Родитель уважает индивидуальность ребенка, симпатизирует ему. Родитель стремится проводить много времени вместе с ребенком, одобряет его интересы и планы. На другом полюсе шкалы: родитель воспринимает своего ребенка плохим, не приспособленным, неудачливым. Ему кажется, что ребенок не добьется успеха в жизни из-за низких способностей, небольшого ума, дурных наклонностей. По большей части родитель испытывает к ребенку злость, досаду, раздражение, обиду. Он не доверяет ребенку и не уважает его.

Шкала 2. «Кооперация». Социально желательный образ родительского отношения. Содержательно эта шкала раскрывается так: родитель заинтересован в делах и планах ребенка, старается во всем помочь ребенку, сочувствует ему. Родитель высоко оценивает интеллектуальные и творческие способности ребенка, испытывает чувство гордости за него. Он поощряет инициативу и самостоятельность ребенка, старается быть с ним на равных. Родитель доверяет ребенку, старается встать на его точку зрения в спорных вопросах.

Шкала 3. «Симбиоз». Отражает межличностную дистанцию в общении с ребенком. При высоких баллах по этой шкале можно считать, что родитель стремится к симбиотическим отношениям

с ребенком. Содержательно эта тенденция описывается так — родитель ощущает себя с ребенком единым целым, стремится удовлетворить все потребности ребенка, оградить его от трудностей и неприятностей жизни. Родитель постоянно ощущает тревогу за ребенка, ребенок ему кажется маленьким и беззащитным. Тревога родителя повышается, когда ребенок начинает автономизироваться волей обстоятельств, так как по своей воле родитель не предоставляет ребенку самостоятельности никогда.

Шкала 4. «Авторитарная гиперсоциализация». Отражает форму и направление контроля за поведением ребенка. При высоком балле по этой шкале в родительском отношении данного родителя отчетливо просматривается авторитаризм. Родитель требует от ребенка безоговорочного послушания и дисциплины. Он старается навязать ребенку во всем свою волю, не в состоянии встать на его точку зрения. За проявления своеволия ребенка сурово наказывают. Родитель пристально следит за социальными достижениями ребенка, его индивидуальными особенностями, привычками, мыслями, чувствами.

Шкала 5. «Маленький неудачник». Отражает особенности восприятия и понимания ребенка родителем. При высоких значениях по этой шкале в родительском отношении данного родителя имеются стремления инфантилизировать ребенка, приписать ему личную и социальную несостоятельность. Родитель видит ребенка младшим по сравнению с реальным возрастом. Интересы, увлечения, мысли и чувства ребенка кажутся родителю детскими, несерьезными. Ребенок представляется не приспособленным, не успешным, открытым для дурных влияний. Родитель не доверяет своему ребенку, досадует на его неуспешность и неумелость. В связи с этим родитель старается оградить ребенка от трудностей жизни и строго контролировать его действия.

В качестве исходного материала для опросника были отобраны высказывания родителей, обратившихся за помощью по вопросам воспитания детей в Консультативный центр психологической помощи. С помощью экспертной процедуры этот банк утверждений был апробирован по 13 априорным шкалам: симпатия, антипатия, уважение, неуважение, близость, отдаленность, инфантилизация, инвалидизация, социальная инвалидизация, кооперация, доминирование, потакание, автономия. В стандартизованное интервью были включены лишь те утверждения, относительно которых мнения экспертов о шкальной принадлежности совпадали. Таким образом было получено стандартизованное интервью из 62 пунктов, на которое дали ответы 197 испыту-

емых. Ответы были подвергнуты факторизации с «Варимакс» вращением.

В результате факторизации данных общей выборки испытуемых было получено четыре значимых фактора: «принятие—отвержение», «кооперация», «симбиоз», «авторитарная гиперсоциализация». В экспериментальной и контрольной группах также были получены значимые факторы: 3 — в экспериметалной, 4 — в контрольной и 2 — в подвыборке лиц, обратившихся за психологической помощью — «маленький неудачник». На основе значимых факторов общей выборки и максимально дискриминативного фактора была построена структура настоящего опросника.

Валидность опросника определялась методом известных групп. По Т-критерию вычислялась дискриминативность факторов экспериментальной группы во всех выборках. Из пяти факторов четыре оказались дискриминативными, т.е. значимо различали выборки между собой. Таким образом, показано, что предлагаемый опросник действительно учитывает особенности родительского отношения лиц, испытывающих трудности в воспитании детей. Кроме того, была проведена факторизация данных по испытуемым с последующим «Варимакс» вращением значимых факторов. Она показала совпадение априорных и эмпирических групп: в результате факторизации выявилась группа субъективно благополучных родителей (контрольная группа) и подвыборка людей, обратившихся за помощью в психологическую консультацию. Эти данные также подтверждают валидность опросника.

Текст опросника

1. Я всегда сочувствую своему ребенку.
2. Я считаю своим долгом знать все, что думает мой ребенок.
3. Я уважаю своего ребенка.
4. Мне кажется, что поведение моего ребенка значительно отклоняется от нормы.
5. Нужно подольше держать ребенка в стороне от реальных жизненных проблем, если они его травмируют.
6. Я испытываю к ребенку чувство расположения.
7. Хорошие родители ограждают ребенка от трудностей жизни.
8. Мой ребенок часто неприятен мне.
9. Я всегда стараюсь помочь своему ребенку.
10. Бывают случаи, когда издевательское отношение к ребенку приносит ему большую пользу.
11. Я испытываю досаду по отношению к своему ребенку.

12. Мой ребенок ничего не добьется в жизни.

13. Мне кажется, что дети потешаются над моим ребенком.

14. Мой ребенок часто совершает такие поступки, которые, кроме презрения, ничего не стоят.

15. Для своего возраста мой ребенок немножко незрелый.

16. Мой ребенок ведет себя плохо специально, чтобы досадить мне.

17. Мой ребенок впитывает в себя все дурное как «губка».

18. Моего ребенка трудно научить хорошим манерам при всем старании.

19. Ребенка следует держать в жестких рамках, тогда из него вырастет порядочный человек.

20. Я люблю, когда друзья моего ребенка приходят к нам в дом.

21. Я принимаю участие в своем ребенке.

22. К моему ребенку «липнет» все дурное.

23. Мой ребенок не добьется успеха в жизни.

24. Когда в компании знакомых говорят о детях, мне немного стыдно, что мой ребенок не такой умный и способный, как мне бы хотелось.

25. Я жалею своего ребенка.

26. Когда я сравниваю своего ребенка со сверстниками, они кажутся мне взрослее и по поведению, и по суждениям.

27. Я с удовольствием провожу с ребенком все свое свободное время.

28. Я часто жалею о том, что мой ребенок растет и взрослеет, и с нежностью вспоминаю его маленьким.

29. Я часто ловлю себя на враждебном отношении к ребенку.

30. Я мечтаю о том, чтобы мой ребенок достиг всего того, что мне не удалось в жизни.

31. Родители должны приспосабливаться к ребенку, а не только требовать этого от него.

32. Я стараюсь выполнять все просьбы моего ребенка.

33. При принятии семейных решений следует учитывать мнение ребенка.

34. Я очень интересуюсь жизнью своего ребенка.

35. В конфликте с ребенком я часто могу признать, что он по-своему прав.

36. Дети рано узнают, что родители могут ошибаться.

37. Я всегда считаюсь с ребенком.

38. Я испытываю к ребенку дружеские чувства.

39. Основная причина капризов моего ребенка — эгоизм, упрямство и лень.

40. Невозможно нормально отдохнуть, если проводить отпуск с ребенком.

41. Самое главное, чтобы у ребенка было спокойное и беззаботное детство.

42. Иногда мне кажется, что мой ребенок не способен ни на что хорошее.

43. Я разделяю увлечения своего ребенка.

44. Мой ребенок может вывести из себя кого угодно.

45. Я понимаю огорчения своего ребенка.

46. Мой ребенок часто раздражает меня.

47. Воспитание ребенка — сплошная нервотрепка.

48. Строгая дисциплина в детстве развивает сильный характер.

49. Я не доверяю своему ребенку.

50. За строгое воспитание дети благодарят потом.

51. Иногда мне кажется, что я ненавижу своего ребенка.

52. В моем ребенке больше недостатков, чем достоинств.

53. Я разделяю интересы своего ребенка.

54. Мой ребенок не в состоянии что-либо сделать самостоятельно, а если и сделает, то обязательно не так.

55. Мой ребенок вырастет не приспособленным к жизни.

56. Мой ребенок нравится мне таким, какой он есть.

57. Я тщательно слежу за состоянием здоровья моего ребенка.

58. Нередко я восхищаюсь своим ребенком.

59. Ребенок не должен иметь секретов от родителей.

60. Я невысокого мнения о способностях моего ребенка и не скрываю этого от него.

61. Очень желательно, чтобы ребенок дружил с теми детьми, которые нравятся его родителям.

Ключ

Шкала 1. Принятие—отвержение: 3, 4, 8, 10, 12, 14, 15, 16, 18, 20, 24, 26, 27, 29, 37, 38, 39, 40, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 49, 52, 53, 55, 56, 60.

Шкала 2. Образ социальной желательности поведения: 6, 9, 21, 25, 31, 34, 35, 36.

Шкала 3. Симбиоз: 1, 5, 7, 28, 32, 41, 58.

Шкала 4. Авторитарная гиперсоциализация: 2, 19, 30, 48, 50, 57, 59.

Шкала 5. «Маленький неудачник»: 9, 11, 13, 17, 22, 28, 54, 61.

При подсчете тестовых баллов по всем шкалам учитывается ответ «верно».

Высокий тестовый балл по соответствующим шкалам интерпретируется как отвержение, социальная желательность, симбиоз, гиперсоциализация, инфантилизация (инвалидизация).

Тестовые нормы приводятся в виде таблиц процентильных рангов тестовых баллов по соответствующим шкалам.

«Сырой» балл	Процентильный ранг	«Сырой» балл	Процентильный ранг
Шкала 1			
0	0	17	93,67
1	0	18	94,30
2	0	19	95,50
3	0	20	97,46
4	0	21	98,10
5	0	22	98,73
6	0,63	23	98,73
7	3,79	24	99,36
8	12,02	25	100
9	31,01	26	100
10	53,79	27	100
11	68,35	28	100
12	77,21	29	100
13	84,17	30	100
14	88,60	31	100
15	90,50	32	100
16	92,40		
2 шкала		3 шкала	
0	1,57	0	4,72
1	3,46	1	19,53
2	5,67	2	39,06
3	7,88	3	57,96
4	9,77	4	74,97
5	12,29	5	86,63
6	19,22	6	92,93
7	31,19	7	96,65
8	48,82		
9	80,93		
4 шкала		5 шкала	
0	4,41	0	14,55
1	13,86	1	45,57
2	32,13	2	70,25
3	53,87	3	84,81
4	69,30	4	93,04
5	83,79	5	96,83
6	95,76	6	99,37
		7	100

2.5. ПОНИМАНИЕ РОДИТЕЛЯМИ ОСОБЕННОСТЕЙ ЮНОШЕСКОГО ВОЗРАСТА

Для этих целей можно использовать тестовую методику, которая основана на представлениях о юношеской психологии, развитых в работах Ж.Пиаже и И.С.Кона.

Содержание методики и результаты ее практического применения на выборке педагогов средних учебных заведений изложены в кандидатской диссертации автора, защищенной в Ленинградском университете в 1986 г.

Приведенный тест предназначен дать ответ на вопрос: знают ли взрослые юношескую психологию? Термин «взрослые» в данном случае используется в своем широком значении. Под педагогами подразумеваются люди, занимающиеся воспитательной деятельностью и обучением молодежи в возрасте от 15 до 21 года.

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ ЮНОШЕСКУЮ ПСИХОЛОГИЮ?

Инструкция: «Предлагаемый Вашему вниманию опросник содержит высказывания, с каждым из которых Вы можете либо согласиться, либо не согласиться, либо дать "нейтральный" ответ.

Если Вы согласны с данным высказыванием, то слева, рядом с номером этого высказывания ставьте знак "+"; если не согласны — знак "—"; если затрудняетесь дать определенный ответ — знак "?".

Примечание. В предлагаемых высказываниях будут встречаться слова: "дети", "юноши", "взрослые". Подразумевается, что "дети" — это учащиеся младших классов средней школы; "юноши" — молодые люди (обоего пола) в возрасте от 15 до 21 года; "взрослые" — люди в возрасте 25—45 лет».

Содержание теста

1. Поверхностность — характерная черта юношей.
2. По сравнению со взрослыми юноши более склонны к теоретизированию.
3. Если юноши думают в большей степени о действительном (о том, что уже есть), то взрослые выносят на первый план возможное (то, что ожидается в будущем).
4. Юношескому возрасту присуща категоричность суждений.
5. Взрослые в большей степени, чем юноши, склонны к поиску общих принципов и законов поведения людей.
6. Юноши склонны преувеличивать уровень своих знаний и переоценивать свои умственные возможности.

7. К детям в большей степени, чем к юношам, нужен индивидуальный подход в обучении и воспитании.

8. Повышенная эмоциональная возбудимость и эмоциональная напряженность — характерные черты юношеского возраста.

9. Чувство юмора возникает и проявляется скорее в детском, чем в юношеском возрасте.

10. Дети в большей степени, чем юноши, склонны к «праздным» разговорам и спорам об отвлеченных предметах.

11. Среди взрослых меланхолики встречаются чаще, чем среди юношей.

12. В произведениях художественной литературы юношей больше интересуют реальные поступки и события, чем мысли и чувства действующих лиц, связанные с этими поступками и событиями.

13. Детям в большей степени, чем юношам, свойственно подчеркивать свои отличия от других людей.

14. «Чувство одиночества» — характерное переживание юношеского возраста.

15. Субъективная скорость течения времени с возрастом заметно замедляется.

16. Особенности своей внешности и своего физического развития больше волнуют юношей, чем детей.

17. Чувство неудовлетворенности собой тем в большей степени присуще юноше, чем ниже уровень его интеллектуального развития.

18. Жалобы на недостаточно развитые волевые качества (на неустойчивость, подверженность влияниям и т.п.) — характерная черта юношеской самооценки.

19. Юноши ценят в педагоге его «человеческие качества» (сердечность, способность к сопереживанию и т.п.) выше, чем его профессиональную компетентность.

20. Юноши склонны предъявлять максималистские требования к коллективу.

21. Юноши обычно выше оценивают степень своего контакта с педагогом, чем сами педагоги.

22. Трудности коммуникативного характера у юношей проявляются в большей степени, чем у детей и взрослых.

23. Юноши обычно больше интересуются музыкой, чем художественной литературой.

24. Стремление привести свою жизнь в соответствие с теми или иными правилами в большей степени присуще взрослым, чем юношам.

Дата_____Ф.И.О._____
Год рождения_____Должность и место работы_____
Образование_____

Ключ

№ вопроса	Ответ	№ вопроса	Ответ
1	+	13	—
2	+	14	+
3	—	15	—
4	+	16	+
5	—	17	—
6	+	18	+
7	—	19	+
8	+	20	+
9	—	21	—
10	—	22	+
11	—	23	—
12	—	24	—

Инструкция теста допускает ставить «?» при ответе на те или иные вопросы (если они вызывают затруднения); такие ответы интерпретируются как несовпадающие с «ключом».

При подсчете результатов тестирования за каждый совпадающий с «ключом» ответ испытуемому приписывается 1 балл, за каждый несовпадающий — 0 баллов.

Полученные по каждому обследованному тестовые результаты («сырые» единицы) переводятся в стандартные (Т-единицы).

Таблица
перевода «сырых» единиц в стандартные

«Сырые» единицы	Т-единицы	«Сырые» единицы	Т-единицы
1	14	13	53
2	17	14	57
3	20	15	60
4	23	16	63
5	27	17	67
6	30	18	70
7	34	19	73
8	37	20	77
9	40	21	80
10	43	22	83
11	47	23	87
12	50	24	90

Стандартные единицы позволяют говорить о трех уровнях знания юношеской психологии испытуемыми: низком — менее 40 ст.ед.; среднем — 40—60 и высоком — более 60 ст.ед.

Испытуемые со средним уровнем знания юношеской психологии чаще всего руководствуются обыденным здравым смыслом. Испытуемые с высоким уровнем знания юношеской психологии, как правило, имеют специальную подготовку, выходящую за уровень здравого смысла. Испытуемые с низким уровнем знания юношеской психологии обычно связаны ложными «теоретическими» представлениями.

Приведем их примеры. Отрицание склонности юношей к теоретизированию (вопрос 2) связано с ложным представлением о том, что теоретизирование — это «взрослое» занятие. Это неверно потому, что нельзя путать «теоретизирование» как склонность к рассуждениям на абстрактно-понятийном уровне (отражающая юношеский этап интеллектуального развития личности) с построением научных теорий и концепций, имеющих объективную значимость.

Другое ошибочное представление заключается в том, что для детей в большей степени, чем для юношей, нужен индивидуальный подход в обучении и воспитании (вопрос 7). Оно обосновывалось неверной трактовкой индивидуального подхода как «опеки» (юноши взрослее, чем дети, поэтому их нужно меньше опекать).

Неправильный (утвердительный) ответ на вопрос 9 («Чувство юмора возникает скорее в детском, чем в юношеском возрасте») чаще всего связывался с тем обстоятельством, что с детьми, мол, чаще случаются «забавные» ситуации. Очевидно, здесь путается внешнее проявление (юмор с точки зрения внешнего наблюдателя) и соответствующая черта личности.

Таким образом, важен не только сам факт ответа, но и основания, по которым он был дан. Данный тест позволяет определить наличный уровень знания педагогами юношеской психологии. Выявление оснований неправильных ответов дает возможность определить конкретные направления их обучения.

2.6. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ АТМОСФЕРЫ В СЕМЬЕ

ОПРОСНИК ИНТЕРПЕРСОНАЛЬНОГО ДИАГНОЗА (Т.ЛИРИ, Р.Л.ЛАФОРЖЕ, Р.Ф.СУЧЕК)

Метод для исследования интерперсонального поведения взрослых людей был создан в 1954 г. и представляет собой результат

широко ориентированного исследования большого количества специалистов, исследующих анализ интерперсональных аспектов личности. По мнению авторов, интерперсональные проявления индивида являются многоуровневой «сеткой» и направлены на снижение тревожности. Человек постоянно находится в контакте с другими людьми, а его интерперсональное поведение можно классифицировать по 16 интерперсональным, расположенным по кругу переменным.

A — ДОМИНАНТНЫЙ — владеет, господствует, приказывает (вызывает послушание), управляет, приказывает, руководит

B — ЭГОЦЕНТРИЧЕСКИЙ — хвастается, высокомерный, самодовольный, эксгибиционистический (вызывает недооценивание себя), действует уверенно, независимо

C — СОПЕРНИЧАЮЩИЙ — эксплуатирует, отвергает, отказывает (вызывает недоверие), соперничает, пробивается

D — АГРЕССИВНЫЙ — обвиняющее, саркастическое неласковое поведение (вызывает пассивную резистентность), решительное поведение

E — ЭНЕРГИЧНЫЙ — нападает, действует недружелюбно (вызывает неприятельское поведение), открытое, прямое, критическое поведение

F — КРИТИЧЕСКИЙ — жалуется, озлобленное поведение (вызывает наказание), правомерно и справедливо бунтует, необычный

G — ПОДОЗРИТЕЛЬНЫЙ — недоверчивый, подозрительный, считает себя обойденным (вызывает недружелюбное поведение), обоснованная бдительность и скепсис

H — СКРОМНЫЙ — осуждает сам себя, тревожное, виноватое поведение, не учитывающее себя самого (вызывает дерзкое поведение), действует застенчиво, чувствительно, скромно

I — УНИЖЕННЫЙ — без собственного мнения, подчиняется, слабовольное поведение (вызывает управление), слушается и честно выполняет свои обязанности

J — КОНФОРМНЫЙ — конформный, уступчивый, слишком внимательный, действует слишком вежливо (требует совет и руководство), восхищается, учитывает других

K — ГИПЕРКОНФОРМНЫЙ — примыкает, умоляет помочь, зависимый, со всем соглашается (вызывает помощь), доверяет, просит помощи

L — КООПЕРАТИВНЫЙ — делает компромиссы, всегда соглашается, слишком придерживается конвенций (вызывает нежность), сотрудничает, принимает участие, соглашается

M — ГИПЕРАФИЛИАТИВНЫЙ — требует дружеское поведение (вызывает любовь), мягкое, приятельское поведение

N — ГИПЕРПРОТЕКТИВНЫЙ — мягкое, слишком эмоциональное поведение (вызывает положительное отношение), проявляет симпатии, поддерживает, действует мягко

O — ОТВЕТСТВЕННЫЙ — навязчиво перенимает ответственность (вызывает доверие), помогает, предлагает, дает

P — АВТОКРАТИЧЕСКИЙ — навязчиво ищет и требует уважения, педантичный, догматик (вызывает уважение), управляет, советует, учит

Т.Лири приводит пять уровней анализа интерперсонального поведения личности. Особенно значимы уровни I, III и V. Уровень I содержит наблюдаемое поведение людей, т.е. поведение на основании оценки другими людьми. Уровень II содержит оценку собственного интерперсонального поведения или оценку близких людей — отца, матери, партнера, супруга и т.п. Уровень V отражает моральный профиль индивида, его идеальное «Я», через систему описания идеала.

Исследования показали, что все 16 факторов имеют отношение к факторам «Доминантности-подчиненности» и «Дружественности-враждебности». Это привело к заключению, что все интерперсональные факторы зависят от этих четырех. Их комбинирование определяет место индивида на круге, разделенном на четыре четверти с помощью вертикальной оси (доминантность-подчиненность) и горизонтальной оси (дружественность-враждебность).

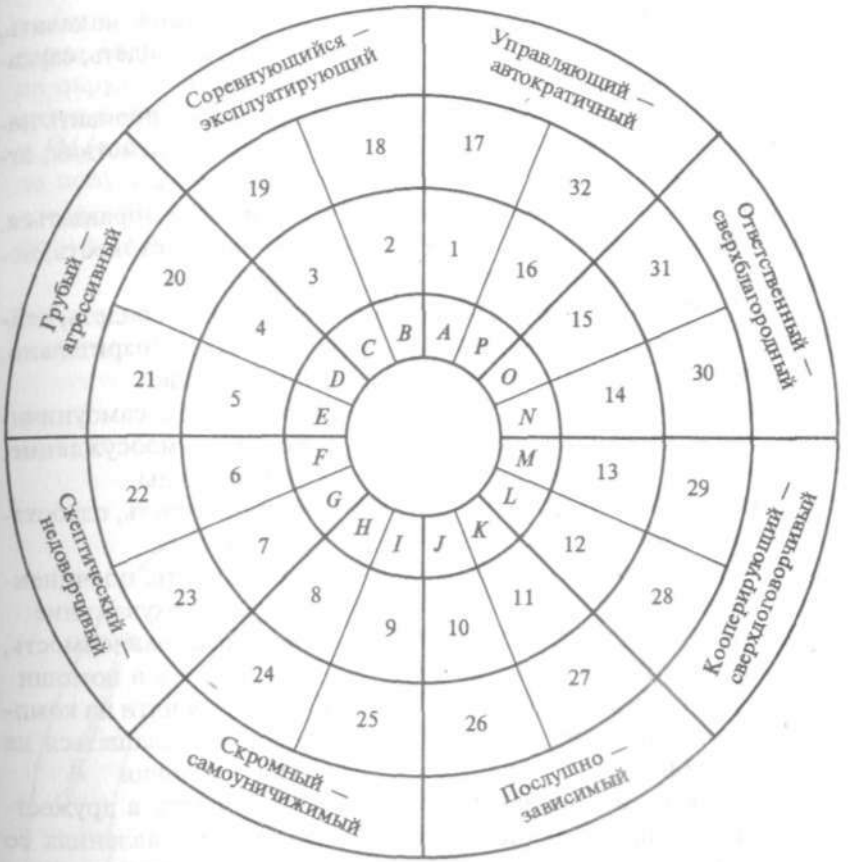


Рис. 1. Факторы интерперсонального поведения

Отдельные интерперсональные факторы описываются авторами в трех разных аспектах (см. рис. 1):

1) внутренняя окружность — адаптивное поведение;

2) средняя окружность — тип поведения, вызываемого у других людей;

3) внешняя окружность — экстремальные тенденции.

На рис. 1 цифрами обозначено:

1 — Стремление руководить, направлять, вести

2 — Самоуверенность, независимость

3 — Стремление соревноваться, напористость

4 — Агрессивность, решительность

5 — Искренность, прямолинейность, критичность
6 — Реалистичность, склонность оправдываться, возмущаться, действовать нешаблонно
7 — Реалистичность, осторожность, скептицизм
8 — Осторожность, чувствительность, скромность
9 — Склонность выполнять чужие обязанности, повиноваться
10 — Уважительность, склонность к восхищению, подчинению
11 — Склонность спрашивать совета, предлагать помощь, доверчивость
12 — Склонность соглашаться, сотрудничать, участвовать в общих делах
13 — Стремление любить, дружелюбие
14 — Стремление поддерживать, добросердечность, склонность проявить симпатию
15 — Стремление помощь, что-либо предложить, отдать
16 — Стремление вести дело, советовать, учить
17 — Стремление к доминированию, проявление черт хозяина, руководителя
18 — Хвастливость, высокомерие, самовлюбленность, самопредпочтение
19 — Стремление эксплуатировать, отвергать, отказывать
20 — Стремление наказать, покарать, обидеть, саркастичность
21 — Стремление проявить недружеские действия, агрессивность
22 — Стремление оправдаться, проявив жестокость, недовольство
23 — Стремление обидеть, действовать подозрительно, недоверчиво
24 — Тревожность, самоуничижение, самоосуждение, чувство вины
25 — Подчиненность, слабохарактерность
26 — Послушность, подчиненность, сверхуважение
27 — Верность, зависимость, потребность в помощи
28 — Готовность идти на компромисс, соглашаться на любые условия
29 — Потребность в дружественных проявлениях со стороны других, несдержанность в поступках
30 — Жалостливость, отзывчивость, проявление безграничной любви
31 — Безусловное принятие ответственности на себя, готовность действовать в экстремальных условиях
32 — Стремление навязывать уважение к себе; педантизм, догматичность

Было предположено, что отношение между двумя переменными является нисходящей функцией расстояния между ними на окружности. Сумма баллов по отдельным факторам переводится в индекс, где доминируют факторы *AP* (вертикальная ось) и *IM* (горизонтальная ось). Расстояние от середины окружности до полученных показателей указывает на адаптивность или малоадаптивность интерперсонального поведения. Специальные формулы определяют показатели по этим двум основным осям:

$$\text{Доминирование (вертик. фактор)} = AP - HI + 0{,}7\,(BC + NO - JK - FG);$$

$$\text{Дружелюбие (горизонт. фактор)} = LM - DE + 0{,}7\,(NO + JK - FG - BC).$$

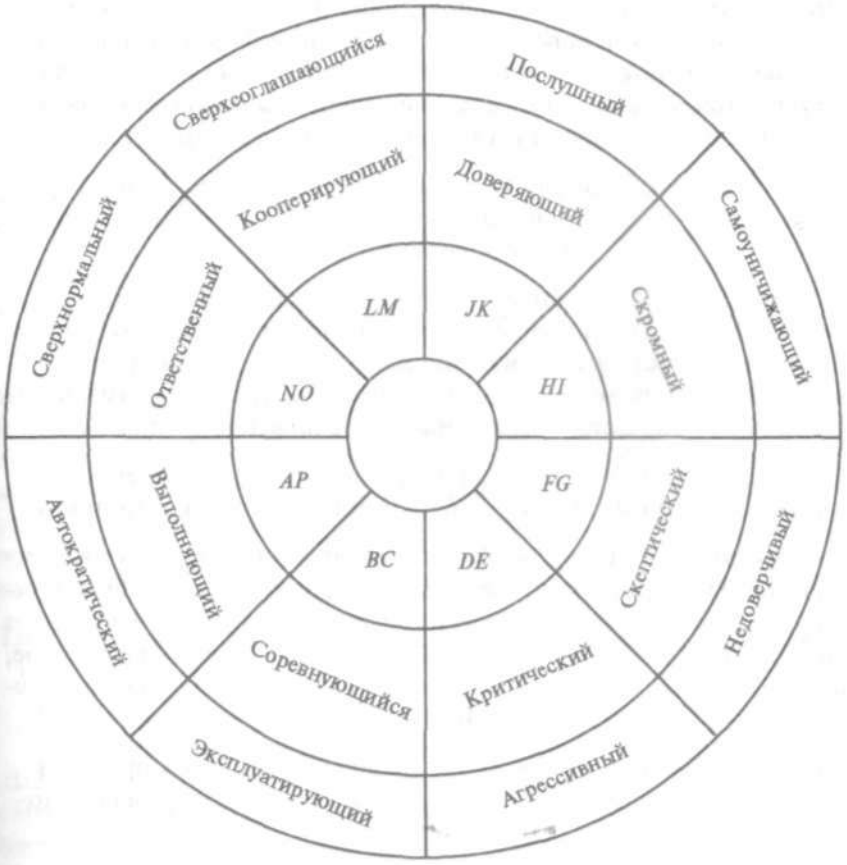


Рис. 2. Описательные категории интерперсонального поведения

Отдельные типы интерперсонального поведения можно характеризовать не только по 16-факторной системе. Для клинических и исследовательских целей удобно суммировать интерперсональный репертуар личности в восемь более широких описательных категорий, полученных комбинированием смежных признаков. Для этого два соседних фактора были объединены в один; тем самым получили 8 искомых категорий (рис. 2). Это позволяет характеризовать поведение как с точки зрения интерперсональных проявлений, так и с точки зрения реакций, которые данный тип поведения вызывает. Так, для лиц с кодом *AP*, включающим факторы *A* (навязчивая доминантность) и *P* (общепризнанная успешность), будут типичны следующие проявления. / Проявляют власть, силу и амбиции. В адаптивной форме это энергическое компетентное поведение и авторитет, основанный на способностях человека; в экстремальной форме это автократическое, диктаторское и педантичное поведение, маниакальные проявления. Этот тип вызывает поведение *IJ* (буквы обозначают тип поведения, соответствующий сектору в круге).

Эгоцентрическая личность — *BC* (самодовлеющее самоутверждение): *B* — самоуверенная независимость; *C* — самоутверждение как соперничество.

Выразительная ориентировка на самого себя, самолюбие, удовлетворенность собой, вера в себя. В адаптивной мере проявляется независимость и вера в свои силы; в экстремальной форме — эгоистическое поведение, эгоцентризм, эксгибиционизм, повышение себя над остальными. Вызывает поведение типа *GHIJ*.

Агрессивная личность — *DE* (агрессивность и враждебность): *D* — неласковая строгость; *E* — бесцеремонная критичность.

Ее характеризует враждебная агрессивность, строгость в межличностных отношениях. В адаптивной форме это могут быть приемлемые проявления жесткости, резкости, когда они учитывают ситуацию. Малоадаптивная форма представляет ригидно твердое, бесчувственное поведение без учета ситуации, типичное преимущественно для психопатов. Этот тип вызывает поведение *PGH*.

Недоверчивая личность — *FG* (недоверчивая невосприимчивость): *F* — щепетильная сомнительность; *G* — упрямая подозрительность.

Люди этого типа отличаются подозрительным отношением к социальной среде и дистанцией по отношению к людям. В адап-

тивной форме имеется в виду приемлемый критический подход к социальным отношениям. Малоадаптивная форма включает подозрительное, критическое поведение, отказ от социальных норм, чувство разочарования, отчуждения. Вызывает поведение *BCD*.

Покорная личность — *HI* (субмиссивность): *H* — скромная робкость; *I* — поддающаяся пассивность.

Отличается скромностью, слабостью, даже самоунижением. В адаптивной форме проявляется скромность, робкость, эмоциональная сдержанность, способность подчиняться; в малоадаптивной форме — это пассивное самоунижение, слабость, гиперсубмиссивность, без учета данной ситуации. Вызывает поведение *BC* и *DE*.

Гиперконформная личность — *JK* (слабовольная зависимость): *J* — восхищенная благодарность; *K* — тревожное доверие.

Характерные проявления зависимой конформности, мягкость, требование и ожидание помощи и советов. В адаптивной форме проявляется доверие и восхищение, адекватное данной ситуации; в малоадаптивной форме — полная зависимость, отсутствуют проявления независимости, враждебности и власти. Ведут себя боязливо и беспомощно. Вызывает поведение *AP* и *NO*.

Гипераффилиативная личность — *LM* (аффилиация): *L* — доверчивая кооперативность; *M* — дружеская любовь.

Для этих людей характерны дружеский стиль общения и примыкание к другим людям. Адаптивная форма: экстравертированное дружеское поведение, желание сотрудничать, склонность к конформизму, предпочитание хороших социальных отношений; малоадаптивная форма — стереотипно приятное, любовное поведение без учета данной ситуации — стремление удовлетворить требования других, быть положительным и поддерживать положительные отношения. Вызывает поведение *MN*.

Гиперпротективная личность — *NO* (протективность, покровительство): *N* — слишком большая деликатность; *O* — альтруистическая ответственность.

Это разумные, успешные, деликатные, зрелые, самостоятельные и сильные люди. Адаптивная форма — ответственное, деликатное поведение, выбирает дружеский способ общения, помогает другим, завязывает эмоциональные контакты. Это положительный социальный тип личности. Малоадаптивная форма — ригидное повторение типичных форм поведения без учета ситу-

ации, слишком большая активность по отношению к другим, неадекватное стремление брать на себя ответственность за других. Вызывает поведение *KL*.

В окончательной версии метод содержит 128 оценочных имен прилагательных, из них всегда восемь связано с одним из 16 факторов именно так, что они упорядочены по восходящей, отражая низкую, умеренную, высокую и экстремальную интенсивность данного поведения. На практике наиболее часто используются восемь указанных выше интерперсональных переменных с полярными факторами доминантности-субмиссивности и враждебности-аффилиации (рис. 3).

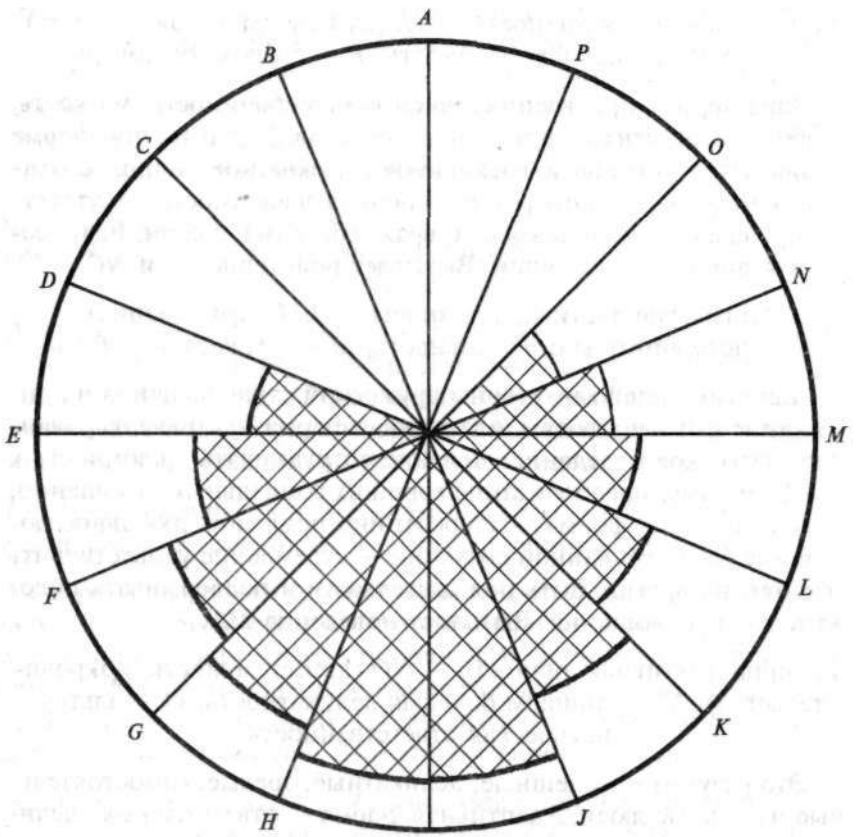


Рис. 3, а. Интерперсональный диагностический профиль самоистязающего субъекта

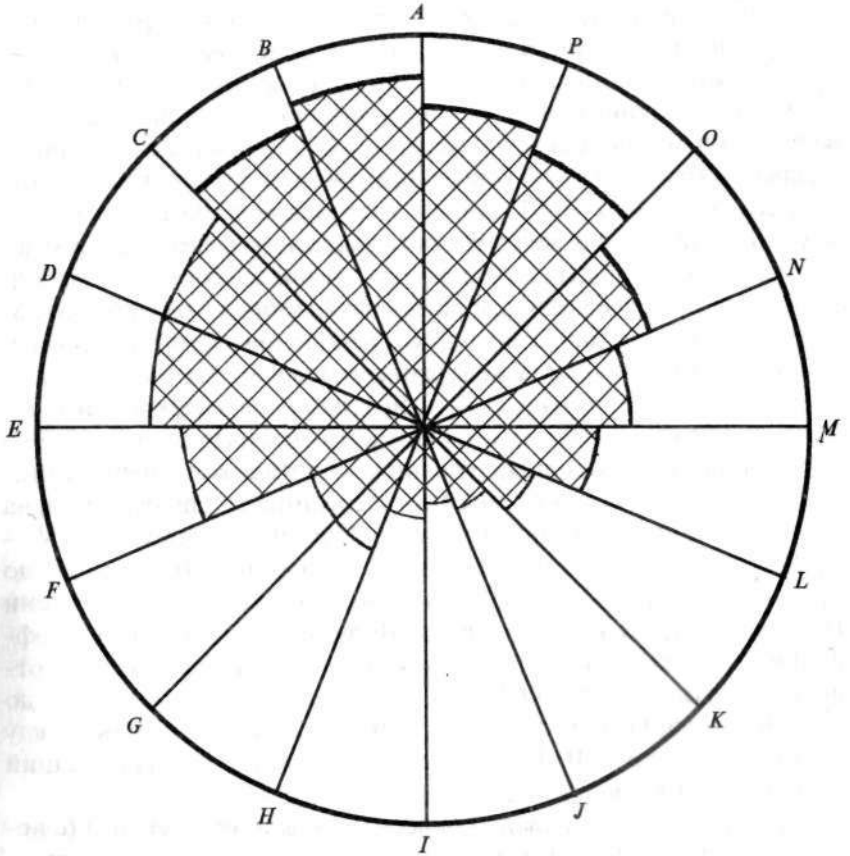


Рис. 3, б. Интерперсональный личностный профиль автократического субъекта

Для проведения исследования необходимы тестовая тетрадь, бланк для записи ответов и протокол. Респонденты по инструкции отмечают ответы в бланке, причем могут оценивать поведение других (системой наблюдений), (уровень I), самого себя или других лиц по инструкции (уровень II) и оценивать идеал (уровень V).

Для заполнения опросника (оценки одного лица) требуется 10—15 минут. Полученные результаты можно обработать несколькими способами. При этом данные заносятся в протокол отдельных обозначенных окружностей. Это позволяет определять тип личности, а также сопоставлять данные по отдельным уровням (например, «Я» — отец — идеальное «Я», и т.п.).

Психометрические свойства были подвергнуты проверке несколькими способами. В рамках определения гомогенности заданий проверяли популярность вопросов и пришли к выводу, что популярность вопросов монотонно снижается. Отношение между вопросом и октановым показателем определялось подсчетом биссериального коэффициента корреляций, значение которого колеблется в диапазоне 0,12—0,61, причем в основном принимает среднее значение. Социальная желательность вопросов определялась сравнением оценок отдельных характеристик и свойств людей по пятибалльной шкале. Корреляции для отдельных факторов и октанов принимали значение от 0,993 до 0,999. Отношения между принятием вопроса и его социальной желательностью являются более явными на уровне V (где только 20% коэффициентов корреляций было ниже уровня статистической значимости), чем на уровне II (где 39% корреляций оказалось ниже уровня статистической значимости).

Коэффициенты внутренней согласованности для факторов на уровне II принимают значения от 0,35 до 0,72, а на уровне V — от 0,16 до 0,66; для отдельных октанов на уровне II — от 0,62 до 0,75, на уровне V — от 0,46 до 0,74. Стабильность во времени (повторное предъявление спустя 10 дней) подтвердилась коэффициентами корреляций, которые принимали значение для отдельных факторов от 0,63 до 0,81, а для октанов — от 0,69 до 0,80. Корреляционная матрица, отражающая отношения между данным методом и 16 PF, показала, что около 30% корреляций находится на уровне статистической значимости.

Проверка круговой диагностической модели подтвердила (с некоторыми отклонениями) круговое расположение интерперсональных переменных. Результаты факторного анализа также подтвердили существование двух ортогональных факторов (DOM и LOW).

Метод можно успешно использовать для анализа социальной среды, групп равного характера и для анализа личности в групповой или индивидуальной психотерапии. Имеется положительный опыт применения метода на практике (преимущественно в клинике, а также в трудовых коллективах) и в научных исследованиях.

ОПРОСНИК Т.ЛИРИ

1. Умеет нравиться.
2. Производит впечатление на окружающих.
3. Умеет распоряжаться, приказывать.
4. Умеет настоять на своем.
5. Обладает чувством собственного достоинства.

6. Независимый.
7. Способен сам позаботиться о себе.
8. Может проявить безразличие.
9. Способен быть суровым.
10. Строгий, но справедливый.
11. Может быть искренним.
12. Критичен к другим.
13. Любит поплакаться.
14. Часто печален.
15. Способен проявлять недоверие.
16. Часто разочаровывается.
17. Способен быть критичным к себе.
18. Способен признать свою неправоту.
19. Охотно подчиняется.
20. Покладистый.
21. Благодарный.
22. Восхищающийся и склонный к подражанию.
23. Уважительный.
24. Ищущий одобрения.
25. Способный к сотрудничеству и взаимопомощи.
26. Стремится ужиться с другими.
27. Доброжелательный.
28. Внимательный и ласковый.
29. Деликатный.
30. Ободряющий.
31. Отзывчивый к призывам о помощи.
32. Бескорыстный.
33. Способен вызывать восхищение.
34. Пользуется у других уважением.
35. Обладает талантом руководителя.
36. Любит ответственность.
37. Уверен в себе.
38. Самоуверен и напорист.
39. Деловитый и практичный.
40. Соперничающий.
41. Стойкий и крутой, где надо.
42. Неумолимый, но беспристрастный.
43. Раздражительный.
44. Открытый и прямолинейный.
45. Не терпит, чтобы им командовали.
46. Скептичен.
47. На него трудно произвести впечатление.

48. Обидчивый, щепетильный.
49. Легко смущается.
50. Неуверенный в себе.
51. Уступчивый.
52. Скромный.
53. Часто прибегает к помощи других.
54. Очень почитает авторитеты.
55. Охотно принимает советы.
56. Доверчив и стремится радовать других.
57. Всегда любезен в обхождении.
58. Дорожит мнением окружающих.
59. Общительный и уживчивый.
60. Добросердечный.
61. Добрый, вселяющий уверенность.
62. Нежный и мягкосердечный.
63. Любит заботиться о других.
64. Щедрый.
65. Любит давать советы.
66. Производит впечатление значительности.
67. Начальственно-повелительный.
68. Властный.
69. Хвастливый.
70. Надменный и самодовольный.
71. Думает только о себе.
72. Хитрый.
73. Нетерпим к ошибкам других.
74. Расчетливый.
75. Откровенный.
76. Часто недружелюбен.
77. Озлоблен.
78. Жалобщик.
79. Ревнивый.
80. Долго помнит обиды.
81. Склонный к самобичеванию.
82. Застенчивый.
83. Безынициативный.
84. Кроткий.
85. Зависимый, несамостоятельный.
86. Любит подчиняться.
87. Предоставляет другим принимать решения.
88. Легко попадает впросак.
89. Легко поддается влиянию друзей.

90. Готов довериться любому.
91. Благорасположен ко всем без разбора.
92. Всем симпатизирует.
93. Прощает все.
94. Переполнен чрезмерным сочувствием.
95. Великодушен и терпим к недостаткам.
96. Стремится помочь каждому.
97. Стремится к успеху.
98. Ожидает восхищения от каждого.
99. Распоряжается другими.
100. Деспотичный.
101. Относится к окружающим с чувством превосходства.
102. Тщеславный.
103. Эгоистичный.
104. Холодный, черствый.
105. Язвительный, насмешливый.
106. Злой, жестокий.
107. Часто гневлив.
108. Бесчувственный, равнодушный.
109. Злопамятный.
110. Проникнут духом противоречия.
111. Упрямый.
112. Недоверчивый и подозрительный.
113. Робкий.
114. Стыдливый.
115. Услужливый.
116. Мягкотелый.
117. Почти никому не возражает.
118. Навязчивый.
119. Любит, чтобы его опекали.
120. Чрезмерно доверчив.
121. Стремится снискать расположение каждого.
122. Со всеми соглашается.
123. Всегда со всеми дружелюбен.
124. Всех любит.
125. Слишком снисходителен к окружающим.
126. Старается утешить каждого.
127. Заботится о других в ущерб себе.
128. Портит людей чрезмерной добротой.

Бланк ответов представляет собой таблицу, состоящую из четырех строк по 32 номера в каждой. В подобной таблице ответы

по каждому фактору оказываются сгруппированными в микроматрицу (приведены 1-й и 8-й факторы), что облегчает подсчет суммы баллов без использования трафаретов.

1	2	3	4
33	34	35	36
65	66	67	68
96	97	98	99

...

...

29	30	31	32
61	62	63	64
93	94	95	96
125	126	127	128

МЕТОД «НЕЗАКОНЧЕННЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ»

Метод *«незаконченные предложения»* применяется в экспериментально-психологической практике давно. Существует множество его вариантов.

Здесь приведен вариант этого метода, разработанный Саксом и Леви. Он включает 60 незаконченных предложений, которые могут быть разделены на 15 групп, характеризующих в той или иной степени систему отношений обследуемого к семье, к представителям своего или противоположного пола, к сексуальным отношениям, к вышестоящим по служебному положению и подчиненным. Некоторые группы предложений имеют отношение к испытываемым человеком страхам и опасениям, к имеющемуся у него чувству осознания собственной вины, свидетельствуют о его отношении к прошлому и будущему, затрагивают взаимоотношения с родителями и друзьями, собственные жизненные цели.

Тестирование (без обработки) занимает от 20 минут до нескольких часов (в зависимости от личности испытуемого).

Инструкция: «На бланке теста необходимо закончить предложения одним или несколькими словами».

Бланк теста

1. Думаю, что мой отец редко...
2. Если все против меня, то...
3. Я всегда хотел...
4. Если бы я занимал руководящий пост...
5. Будущее кажется мне...
6. Мое начальство...

7. Знаю, что глупо, но боюсь...
8. Думаю, что настоящий друг...
9. Когда я был ребенком...
10. Идеалом женщины (мужчины) для меня является...
11. Когда вижу женщину вместе с мужчиной...
12. По сравнению с большинством других семей моя семья...
13. Лучше всего мне работается с...
14. Моя мать и я...
15. Сделал бы все, чтобы забыть...
16. Если бы мой отец только захотел...
17. Думаю, что я достаточно способен, чтобы...
18. Я мог бы быть очень счастливым, если бы...
19. Если кто-нибудь работает под моим руководством...
20. Надеюсь на...
21. В школе мои учителя...
22. Большинство моих товарищей не знают, что я боюсь...
23. Не люблю людей, которые...
24. До войны я...
25. Считаю, что большинство юношей и девушек...
26. Супружеская жизнь кажется мне...
27. Моя семья обращается со мной как с...
28. Люди, с которыми я работаю...
29. Моя мать...
30. Моей самой большой ошибкой было...
31. Я хотел бы, чтобы мой отец...
32. Моя наибольшая слабость заключается в том...
33. Моим скрытым желанием в жизни...
34. Мои подчиненные...
35. Наступит тот день, когда...
36. Когда ко мне приближается мой начальник...
37. Хотелось бы мне перестать бояться...
38. Больше всего люблю тех людей, которые...
39. Если бы я снова стал молодым...
40. Считаю, что большинство женщин (мужчин)...
41. Если бы у меня была нормальная половая жизнь...
42. Большинство известных мне семей...
43. Люблю работать с людьми, которые...
44. Считаю, что большинство матерей...
45. Когда я был молодым, то чувствовал себя виновным, если...
46. Думаю, что мой отец...
47. Когда мне начинает не везти, я...
48. Больше всего я хотел бы в жизни...

49. Когда я даю другим поручение...
50. Когда буду старым...
51. Люди, превосходство которых я над собой признаю...
52. Мои опасения не раз заставляли меня...
53. Когда меня нет, мои друзья...
54. Моим самым живым воспоминанием детства является...
55. Мне очень не нравится, когда женщины (мужчины)...
56. Моя половая жизнь...
57. Когда я был ребенком, моя семья...
58. Люди, которые работают со мной...
59. Я люблю свою мать, но...
60. Самое худшее, что мне случилось совершить, это...

Для каждой группы предложений выводится характеристика, определяющая данную систему отношений как положительную, отрицательную или безразличную. Примеры предложений и варианты ответов с оценкой:

Большинство известных мне семей...
- а) несчастливы, недружные, распались —2
- б) нервные, не очень дружные —1
- в) все одинаковы 0

Будущее кажется мне...
- а) мрачным, плохим, странным —2
- б) туманным, неприглядным —1
- в) неясным, неизвестным 0

Такая количественная оценка облегчает выявление у обследуемого дисгармоничной системы отношений. Но более важно, конечно, качественное изучение дополненных предложений.

Ключ

№ п/п	Группы предложений	№ заданий			
1	Отношение к отцу	1	16	31	46
2	Отношение к себе	2	17	32	47
3	Нереализованные возможности	3	18	33	48
4	Отношение к подчиненным	4	19	34	49
5	Отношение к будущему	5	20	35	50
6	Отношения к вышестоящим лицам	6	21	36	51

Окончание

№ п/п	Группы предложений	№ заданий			
7	Страхи и опасения	7	22	37	52
8	Отношение к друзьям	8	23	38	53
9	Отношение к своему прошлому	9	24	39	54
10	Отношение к лицам противоположного пола	10	25	40	55
11	Сексуальные отношения	11	26	41	56
12	Отношение к семье	12	27	42	57
13	Отношение к сотрудникам	13	28	43	58
14	Отношения к матери	14	29	44	59
15	Чувство вины	15	30	45	60

Исследованию методом «Незаконченные предложения» должно предшествовать установление контакта с обследуемым для получения искренних, естественных ответов. Но даже если тестируемый рассматривает исследование как нежелательную процедуру и, стремясь скрыть мир своих глубоких переживаний, дает формальные, условные ответы, опытный психолог может извлечь массу информации, отражающую систему личностных отношений.

ТЕСТ-ОПРОСНИК УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ БРАКОМ

Тест-опросник удовлетворенности браком (ОУБ), разработанный В.В.Столиным, Т.Л.Романовой, Г.П.Бутенко, предназначен для экспресс-диагностики степени удовлетворенности-неудовлетворенности браком, а также степени согласования-рассогласования удовлетворенности браком у той или иной социальной группы.

Опросник представляет собой одномерную шкалу, состоящую из 24 утверждений, относящихся к различным сферам: восприятия себя и партнера, мнения, оценки, установки и т.д. Каждому утверждению соответствуют три варианта ответа: а) верно, б) трудно сказать, в) неверно.

Инструкция испытуемому: «Внимательно читайте каждое утверждение и выбирайте один из трех предлагаемых вариантов ответов. Старайтесь избегать промежуточных ответов типа «трудно сказать», «затрудняюсь ответить» и т.д.

1. Когда люди живут так близко, как это происходит в семейной жизни, они неизбежно теряют взаимопонимание и остроту восприятия другого человека.

а) верно; б) не уверен; в) неверно.

2. Ваши супружеские отношения приносят Вам:

а) скорее беспокойство и страдание; б) затрудняюсь ответить; в) скорее радость и удовлетворение.

3. Родственники и друзья оценивают Ваш брак:

а) как удавшийся; б) нечто среднее; в) как неудавшийся.

4. Если бы Вы могли, то:

а) Вы бы многое изменили в характере Вашего супруга (Вашей супруги); б) трудно сказать; в) Вы бы не стали ничего менять.

5. Одна из проблем современного брака в том, что все «приедается», в том числе и сексуальные отношения:

а) верно; б) трудно сказать; в) неверно.

6. Когда вы сравниваете Вашу семейную жизнь с семейной жизнью Ваших друзей и знакомых, Вам кажется:

а) что Вы несчастнее других; б) трудно сказать; в) что Вы счастливее других.

7. Жизнь без семьи, близкого человека — слишком дорогая цена за полную самостоятельность.

а) верно; б) трудно сказать; в) неверно.

8. Вы считаете, что без Вас жизнь Вашего супруга (Вашей супруги) была бы неполноценной.

а) да, считаю; б) трудно сказать; в) нет, не считаю.

9. Большинство людей в какой-то мере обманываются в своих ожиданиях относительно брака.

а) верно; б) трудно сказать; в) неверно.

10. Только множество различных обстоятельств мешает подумать Вам о разводе.

а) верно; б) не могу сказать; в) неверно.

11. Если бы вернулось время, когда Вы вступали в брак, то Вашим мужем (женой) мог бы стать:

а) кто угодно, только не теперешний супруг (супруга); б) трудно сказать; в) возможно, что именно теперешний супруг (супруга).

12. Вы гордитесь, что такой человек, как Ваш супруг (супруга) — рядом с Вами.

а) верно; б) трудно сказать; в) неверно.

13. К сожалению, недостатки Вашего супруга (супруги) часто перевешивают его достоинства.

а) верно; б) затрудняюсь сказать; в) неверно.

14. Основные помехи для счастливой супружеской жизни кроются:

а) скорее всего в характере Вашего супруга (супруги); б) трудно сказать; в) скорее в Вас самих.

15. Чувства, с которыми Вы вступали в брак:

а) усилились; б) трудно сказать; в) ослабли.

16. Брак притупляет творческие возможности человека.

а) верно; б) трудно сказать; в) неверно.

17. Можно сказать, что Ваш супруг (супруга) обладает такими достоинствами, которые компенсируют его недостатки.

а) согласен; б) нечто среднее; в) несогласен.

18. К сожалению, в Вашем браке не все обстоит благополучно с эмоциональной поддержкой друг друга.

а) верно; б) трудно сказать; в) неверно.

19. Вам кажется, что Ваш супруг (супруга) часто делает глупости, говорит невпопад, неуместно шутит.

а) верно; б) трудно сказать; в) неверно.

20. Жизнь в семье, как Вам кажется, не зависит от Вашей воли.

а) верно; б) трудно сказать; в) неверно.

21. Ваши семейные отношения не внесли в жизнь того порядка и организованности, которых Вы ожидали.

а) верно; б) трудно сказать; в) неверно.

22. Неправы те, кто считает, что именно в семье человек меньше всего может рассчитывать на уважение.

а) согласен; б) трудно сказать; в) несогласен.

23. Как правило, общество Вашего супруга (супруги) доставляет Вам удовольствие.

а) верно; б) трудно сказать; в) неверно.

24. По правде сказать, в Вашей супружеской жизни нет и не было ни одного светлого момента.

а) верно; б) трудно сказать; в) неверно.

Ключ

1в, 2в, 3а, 4в, 5в, 6в, 7а, 8а, 9в, 10в, 11в, 12а, 13в, 14в, 15а, 16в, 17а, 18в, 19в, 20в, 21в, 22а, 23а, 24в.

Порядок подсчета: если выбранный испытуемыми вариант ответа (а, б или в) совпадает с приведенными в ключе, то начисля-

ется 2 балла; если промежуточный (б) — то 1 балл; за ответ, не совпадающий с приведенными, — 0 баллов. Далее подсчитывается суммарный балл по всем ответам. Возможный диапазон тестового балла 0—48 баллов. Высокий балл говорит об удовлетворенности браком.

Нормы

Различия между средними для разводящихся и благополучных достоверны по критерию Стьюдента ($t = 10{,}835$) на уровне значимости 0,01.

Доверительные интервалы с коэффициентом 0,95 для средних суммарных баллов равны:

для разводящихся (20, 76; 23, 36),

для «благополучных» (30, 92; 33, 34).

По критерию Фишера можно считать равными дисперсии обеих выборок с уровнем значимости 0,05.

Для практического использования норм теста ОУБ удобно взять целочисленные значения средних и дисперсий из их доверительных интервалов. Будем считать, что

$$x(\text{н}) = 32, \text{ а } x(\text{р}) = 22,$$

при этом их средние квадратические отклонения равны 8.

Тогда, учитывая нормальность полученных распределений, можно построить удобную таблицу для проведения экспресс-диагностики испытуемого по его суммарному баллу.

Вся ось суммарных балов теста разбивается на семь категорий:

0—16 баллов — абсолютно неблагополучные,

17—22 балла — неблагополучные,

23—26 баллов — скорее неблагополучные,

27—28 баллов — переходные,

29—32 балла — скорее благополучные,

33—38 баллов — благополучные,

39—48 баллов — абсолютно благополучные.

РЕВНИВЫ ЛИ ВЫ?

Умеренная ревность может внести даже какое-то разнообразие в семейную жизнь. Но когда ревнуют чрезмерно, жизнь превращается в кошмар. Болезненная ревность уничтожает душевную связь супругов и не может не сказаться на ребенке. Итак, проверьте ревнивы ли Вы?

Отвечайте искренне и по возможности долго не раздумывайте.

1. Какова Ваша реакция, когда супруг разговаривает по телефону?

а) дожидаетесь конца разговора, чтобы узнать, с кем он говорил;

б) сразу же допытываетесь, с кем он говорит;

в) занимаетесь своим делом, не придавая значения разговору.

2. Что Вы думаете о любви?

а) она должна продолжаться всю жизнь;

б) человек может любить несколько раз в жизни;

в) хотелось бы верить, что любовь длится всю жизнь, но Вы считаете, что это утопия.

3. Что Вы чувствуете, когда Вам из-за работы необходимо провести ночь вне дома?

а) боитесь, что Ваша половина воспользуется случаем отправиться с кем-то поразвлечься;

б) Вы даже одобряете, если она (он) это сделает;

в) никогда не задумываетесь над тем, что она (он) делает, пока Вас нет дома.

4. Вскрываете ли Вы почту, адресованную супругу?

а) нет;

б) только счета, квитанции;

в) всегда, если есть такая возможность.

5. Что Вы думаете о прошлом своего супруга?

а) Вас охватывает неприятное чувство, когда Вы думаете о тех, с кем он встречался;

б) стараетесь не думать об этом;

в) об этом никогда не задумываетесь.

6. Вам предстоит купить спальный гарнитур:

а) Вы выбираете широкую кровать;

б) предпочитаете отдельные с супругом кровати;

в) оставляете выбор на усмотрение супруга.

7. Вы неожиданно застаете своего супруга в глубоком раздумье:

а) Вы считаете, что он (она) думает о вас;

б) хотели бы прочесть его (ее) мысли, чтобы узнать, не думает ли он (она) о другом;

в) не задаете никаких вопросов, потому что Вас это не занимает.

8. У Вас достаточно доказательств супружеской неверности:

а) Вы предлагаете поговорить откровенно, выяснить отношения;

б) решаете отплатить тем же;

в) отчаиваетесь, считаете, что жизнь разбита, но делаете еще одну попытку сохранить семью.

9. Со временем замечаете, что Ваш супруг становится все более чужим, далеким от Вас человеком:

а) Вы думаете, что это пройдет;

б) боитесь, что своими действиями или словами Вы дали повод для этого;

в) начинаете выслеживать супруга, вскрывать почту.

10. На встрече с друзьями Ваш супруг кокетничает с другими:

а) Вы не обращаете никакого внимания;

б) настаиваете, чтобы супруг прекратил это делать;

в) не делаете из этого драмы, но после гостей говорите с ним (ней).

11. Вам приходится на несколько дней уехать:

а) Вы ни о чем не тревожитесь;

б) часто звоните по телефону, особенно ночью;

в) ревнуете, но ничего не делаете.

12. Как Вы ведете себя во время сцены ревности?

а) находите эту ситуацию смешной и нелепой;

б) Вам это даже доставляет удовольствие;

в) Вы испытываете противоречивые чувства.

Подсчитайте очки:

1. а — 2, б — 3, в — 1
2. а — 3, б — 1, в — 2
3. а — 3, б — 2, в — 1
4. а — 1, б — 2, в — 3
5. а — 3, б — 2, в — 1
6. а — 3, б — 2, в — 1
7. а — 2, б — 3, в — 1
8. а — 2, б — 1, в — 3
9. а — 1, б — 3, в — 2
10. а — 1, б — 3, в — 2
11. а — 1, б — 3, в — 2
12. а — 1, б — 2, в — 3

12—20 очков — Вы совершенно не ревнивы (или Ваш супруг не дает Вам для этого повода).

21—28 очков — Вы ревнивы, но не агрессивны. Если Вам в голову и приходят черные мысли и охватывает недоверие, то Вы умеете проявить сдержанность и благодаря здравому смыслу никогда не доводите ссоры до «точки кипения», не применяете насилия.

29—36 очков — Отелло — ягненок по сравнению с Вами. Вы — властный человек, многого хотите, Вам никогда не достает преданности. Тем самым Вы можете разрушить и самое нежное чувство.

ПОНИМАЕТЕ ЛИ ВЫ ДРУГ ДРУГА?

1. Есть ли у вас чувство, что необходимо серьезное выяснение отношений?

а) да — 1 очко;

б) нет, такой необходимости в выяснении отношений нет — 0;

в) такое выяснение отношений бесполезно — 2.

2. Когда Вы хотите задать какой-то деликатный вопрос, можете ли Вы сделать это прямо, без обиняков?

а) да — 0 очков;

б) да, но мне потребуется для этого благоприятная обстановка — 1;

в) об этом не может идти речи — 2.

3. Считаете ли Вы, что ваш партнер многое умалчивает из того, что его тяготит?

а) да — 1 очко;

б) не имею представления — 2;

в) я в курсе всех его проблем — 0.

4. Можете ли Вы разговаривать со своим партнером о серьезных вещах в любое время?

а) да — 0 очков;

б) не всегда, нужно выждать подходящий момент — 1;

в) в большинстве случает нет, потому что он не имеет времени — 2.

5. Когда Вы разговариваете друг с другом, то следите за тем, чтобы Ваши формулировки были точными?

а) да, я обдумываю, взвещиваю свои слова — 1 очко;

б) нет, мы говорим прямо то, что думаем — 2;

в) высказываю свое мнение, но прислушиваюсь и к чужому — 0.

6. Когда Вы делитесь с партнером своими проблемами, нет ли у Вас такого чувства, что Вы тем самым обременяете его?

а) да, так часто бывает — 2 очка;

б) он просто не вникает в мои проблемы — 1;

в) он всегда проявляет участие — 0.

7. Принимает ли кто-то из Вас важное решение, которое касается его самого, не советуясь с другим?

а) случается и так — 2 очка;

б) мы вместе обсуждаем это, но последнее слово каждый оставляет за собой — 1;

в) мы решаем и обсуждаем все вместе — 0.

8. Не задумывались ли Вы над тем, что предпочитаете чаще поделиться с друзьями, чем со своим спутником жизни?

а) иногда это случается — 1 очко;

б) нет, свои проблемы я обсуждаю со своим супругом — 0;

в) друзья меня лучше понимают — 2.

9. Не бывает ли так, что когда партнер разговаривает с Вами, Вы думаете о чем-то другом?

а) бывает и так — 2 очка;

б) нет, я слушаю внимательно — 0;

в) если чувствую, что рассеян(на), то стремлюсь сосредоточить свое внимание — 1.

10. В разговоре Вы пытаетесь прежде всего высказаться сами?

а) непременно — 2 очка;

б) обычно даю возможность партнеру высказать все, что его волнует — 0;

в) считаю, что мы оба должны делиться своими проблемами — 1.

А теперь оба супруга должны подсчитать и сложить вместе набранные очки. Итак...

От 0 до 10 очков — в Вашей семье принято рассказывать о своих проблемах. Каждый из Вас делится тем, что его тяготит и партнер его внимательно выслушивает. У Вас нет потребности делиться с кем-то другим: друзьями, родственниками, потому что дома Вас понимают лучше.

От 11 до 29 — нельзя сказать, что в Вашей семье совершенно не делятся друг с другом своими проблемами. Но есть ряд вещей, о которых Вам нужно и можно было бы говорить. Но вот этого не происходит. Существуют вопросы, о которых Вы не говорите и Вы оба не решаетесь обсуждать их. А это ведет к отчуждению, потому что каждый чувствует необходимость иметь

рядом человека, который бы его понимал. И такого человека ищут...

ТЕСТ-ШУТКА: «ЖЕНЩИНА... МУЖЧИНА...»

Если Вы хотите узнать кто Вы: идеал, оптимист, ревнивец и т.п., то искренне ответьте «да» или «нет» на вопросы. При ответе «да» ставьте «+», при ответе «нет» — «—». После каждых пяти ответов смотрите, сколько у Вас получилось плюсов и минусов. Если больше положительных ответов, ставьте — «1», если отрицательных — «0». И так далее. В итоге у Вас получится пять цифр. Найдите соответствующую комбинацию в ответах и прочтите, что там о Вас сказано. Если же такого варианта не окажется, то это означает, что Вы были неискренни. Внимательно пересмотрите свои ответы. Желаем удачи!

1. Можете ли Вы сказать мужчине (женщине), что он (она) вам нравится?
2. Допускаете ли мужскую (женскую) хитрость?
3. Замечаете ли красивых мужчин (женщин)?
4. Прощаете ли недостатки ума у людей?
5. Можете ли ударить мужчину (женщину)?
6. Рассказываете ли Вы о своих любовных похождениях?
7. Свободно ли Вы себя чувствуете в обществе незнакомых мужчин (женщин)?
8. Советуетесь ли с кем-нибудь о своих интимных делах?
9. Признаете ли любовь с первого взгляда?
10. Можете простить измену?
11. Любите ли Вы детей?
12. Нравится ли Вам пить и курить?
13. Можете ли Вы изменить любимому человеку?
14. Есть ли у Вас настоящее дело?
15. Любите ли Вы броско одеваться?
16. Вы любите шумное общество?
17. Вы любите классическую музыку?
18. Можете ли Вы принять подарок незнакомого мужчины (женщины)?
19. Занимаетесь ли Вы спортом?
20. Любите ли Вы свою работу?
21. Ревнивы ли Вы?
22. Нравится ли Вам абстракция?
23. Любите ли Вы субботники?

24. Верите ли в приметы?
25. Любите ли Вы фантастику?

Ответы

Женщина	Мужчина
11111 — идеал	*11110 — оптимист*
11110 — очаровательна	00001 — сильный духом
00010 — ни рыба, ни мясо	00010 — ревнивец
00110 — аферистка	00100 — очень умный
00101 — легкого поведения	01001 — работяга
01000 — женщина со вкусом	01011 — пошляк
01011 — таких очень много	01111 — мрачный обольститель
10001 — ни себе, ни людям	10001 — закоренелый холостяк
10011 — роковая женщина	10011 — паникер
10101 — горе для мужчин	*10101 — горе для женщин*
10111 — страстная	*10111 — сердцеед*
11001 — паникерша	*10001 — ворчун*
11010 — мужененавистница	*11011 — храбрый заяц*
11100 — хитрая	11100 — таких большинство
00000 — «синий чулок»	00000 — критик
00001 — умная	00011 — нечто неуловимое
00011 — легкомысленная	00101 — ловелас
00100 — скандалистка	01110 — льстец
01001 — болтушка	01000 — дарящий счастье
01110 — ревнивица	01010 — добряк
10000 — труженица	*01100 — хитрый*
10010 — безалаберная	*10000 — паразит*
10100 — модница	*10010 — брачный аферист*
10110 — рукодельница	10100 — отличный любовник
11000 — строгая	10110 — тонкая душа
11101 — мегера	11000 — реалист
01101 — холодная	11010 — интриган
00111 — душа любого общества	01100 — «душечка»

Глава 3. ПОВЫШЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ АДМИНИСТРАЦИИ ШКОЛЫ

3.1. СПОСОБНОСТЬ К ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В наше время вольно или невольно учебно-воспитательные учреждения втягиваются в рыночные отношения и многие директора и учителя начинают мнить себя великими комбинаторами, однако оценить уровень своих возможностей не всегда удается достаточно точно.

ОЦЕНИТЕ СТЕПЕНЬ СВОЕЙ ДЕЛОВИТОСТИ

Сейчас наступило такое время, что и женщины, и мужчины стали тратить на дела (увы, отнюдь не личные!) все свободные часы. Конечно, каждый в меру своих способностей и усидчивости. Ведь существует такой тип людей, который приспособлен лишь для развлечений. Проверьте, есть ли у Вас деловая хватка.

1. Вы собираетесь закончить давно начатую и отложенную работу. И вдруг Вам звонит милый человек противоположного пола, который Вам симпатичен, и просит о встрече:

а) Вы говорите: «Попозже солнышко» и сжав зубы, быстренько приканчиваете свою работу;

б) произнося: «Иду, любовь моя!», Вы, послав к черту все свои дела, мчитесь на свидание;

в) раз и навсегда решив стать аскетом, Вы снова посылаете к черту, но уже свою симпатию и с легким сердцем занимаетесь делом.

2. Перед Вами выбор: или пойти в веселую компанию, или, наконец, привести в порядок все свои бумаги, так как Вас замучили жена, совесть, теща:

а) Вы, повторяя, «Делу время, потехе — час», начинаете убирать;

б) радостно подхватив ту же поговорку, Вы, решив, что долгожданный час пробил, побежите на вечеринку, клятвенно пообещав все убрать по истечении данного срока;

в) бодро смотрите на тех, кто упрекает Вас в неаккуратности, и вяло отругиваясь и не вдаваясь в подробности дальнейшей судьбы бумаг, гордо удаляетесь.

3. Вас попросили о важной услуге, невыполнимой для других людей:

а) Вы, похлопав просителя по плечу, говорите: «Нет проблем!» и, использовав одного из многочисленных друзей, исполните желаемое;

б) сославшись на занятость, уйдете, разводя руками;

в) долго жмете ему руку, лихорадочно думая в это время, как бы уклониться, и, наконец, частично выполняете просьбу.

4. Деловые люди, как правило, не видят в одежде цель жизни. А для Вас одежда?

а) для меня одежда — очень многое. Без фирменных тряпок я мало что из себя представляю;

б) я люблю красиво одеваться, так как это приятно и мне, и окружающим;

в) хорошая одежда нужна мне для работы. Если я буду плохо одет, люди соответственно не будут иметь со мной дела.

5. Друзья — это великолепно! С их помощью я делаю свои дела, и они мне помогают. С их помощью я достаю, продаю, покупаю, подписываю — о, мне очень нужны друзья!

а) друзья — это хорошо! Я не могу без друзей, они помогают мне в трудную минуту;

б) друзья — это для меня все. Я с ними советуюсь, помогаю им.

6. В достаточной ли мере Вы уделяете внимание своему любимому человеку? Всегда ли Вы заботитесь о том, чтобы, когда Вы задерживаетесь на работе, позвонить и предупредить об этом?

а) что за ерунда! Я занимаюсь делом, а не черт-те чем! У меня просто нет времени на такие пустяки;

б) позвонить-то, конечно, можно, и я звоню, когда могу. Но, думаю, ничего страшного не случится, если и опоздаю немного;

в) конечно, позвоню, милая! Как можно причинить тебе беспокойство. Да в конце концов я вообще никогда не опаздываю.

7. Личная жизнь есть у всех, даже у самых деловых. Но вот какое значение Вы придаете личной жизни?

а) семья, дом — это моя жизнь. Я люблю своего избранника, хочу иметь детей, а работа — только для поддержания материального положения;

б) ну что ж, семья — это неплохо. Хорошо иногда провести вечерок-другой в кругу семьи, поговорить с детьми, с любимым человеком, но и дело забывать нельзя;

в) ну уж нет! Всю жизнь провести на кухне — никогда! За детьми пусть следит жена (бабушка), а мое призвание — работа. Вот там я человек, там я достигну больших высот, там мое место.

8. Умеете ли Вы отдыхать, отключаться от своих дел и многочисленных проблем?

а) могу, но не всегда. Если у меня что-то важное, я просто не могу не думать об этом. Тогда и отдых не в радость;

б) о, когда я отдыхаю, я с радостью сваливаю с себя бремя забот и наслаждаюсь жизнью;

в) я уже не помню, когда отдыхал последний раз. Все дела, дела...

Ключ

1. а — 5	б — 3	в — 10
2. а — 10	б — 5	в — 3
3. а — 10	б — 3	в — 5
4. а — 3	б — 5	в — 10
5. а — 10	б — 5	в — 3
6. а — 10	б — 5	в — 3
7. а — 3	б — 5	в — 10
8. а — 5	б — 3	в — 10

Более 60 очков — у Вас просто талант! Человека подобных деловых качеств надо поискать. Всю жизнь Вы отдаете работе и видите в ней смысл жизни. Но не пора ли остановиться? Может наступить страшная минута, когда Вы будете совсем одиноки! Это неудивительно, ведь о своих близких Вы не думаете, а друзей цените только как деловых партнеров. Еще немного, и слова «Боливар не выдержит двоих» станут для вас привычными. Вам грозит превращение в компьютер, холодный, одинокий, бездушный.

От 30 до 60 — Вам удается быть самим собой и при этом не оставаться за кормой жизни. Вашим близким с Вами хорошо. Вы заботливы и внимательны, но также и не пускаете на самотек свои дела, предпочитая следить за всем сам. Очень хорошо, что Ваша работа не поглотила Вас целиком и не стала самоцелью. Продолжайте ею заниматься, но не забывайте и о тех, кто Вас любит, и все будет в порядке.

До 35 очков — Вы слишком легкомысленны. Нельзя же так доверяться случаю и так безудержно предаваться развлечениям. Нет слов, Вы приятный человек, но о работе забывать нельзя. Надо стать немного серьезнее.

ТЕСТ «АДМИНИСТРАТОР ИЛИ ЛИДЕР»

Инструкция: «Тщательно продумав нижеследующие высказывания, постарайтесь определить по 11-балльной шкале (0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10) степень вашего согласия с каждым из них. Зафиксируйте результаты ваших размышлений в соответствующих клетках регистрационного бланка. Имейте в виду, что 10 здесь означает полное согласие с высказыванием, 0 — полное несогласие, 5 — согласие наполовину. Остальные степени согласия располагаются по восходящей от 0 до 5 и от 5 до 10».

1. Я доверяю людям.
2. Я считаю, что о решении своих социально-бытовых проблем люди должны заботиться сами, а не их руководители.
3. Я за то, чтобы члены трудовых коллективов сами выбирали себе руководителей.
4. Когда это необходимо, я умею заставить людей «крутиться».
5. Люди хорошо знают, что я умею хранить доверяемые мне их личные тайны.
6. Все люди хотят одного — власти; я не исключение.
7. Я склонен и готов вступиться за членов коллектива, всякий раз, когда с ними обходятся несправедливо.
8. Думаю, что в интересах дела людям выгодней иметь руководителем человека непреклонного и жестокого (безжалостного).
9. Я за полную гласность.
10. Согласен с тем, что основное для достижения успеха в управлении, — умение любыми средствами принудить людей выполнять полезную работу.
11. Я могу ладить (срабатываться) даже с теми людьми, которые мне не по душе.
12. Я отдаю команды, распоряжения, приказы, указания всем подчиненным в одинаковой форме.
13. Я склонен и способен использовать в интересах дела мнения, противоположные моей собственной точке зрения.
14. Мое глубокое убеждение состоит в том, что преуспевающим может быть лишь тот руководитель, которого боятся.

15. Мне кажется, что я хорошо знаю общие нужды и проблемы своего коллектива.

16. Мне легче руководить людьми, когда я знаю то, что они не хотели бы афишировать.

17. Я лично заинтересован в том, чтобы общие проблемы и трудности членов того коллектива, в котором я работаю, разрешились.

18. Я уверен, что боязнь наказания — более сильный стимул для любого работника, чем ожидание поощрения.

19. Я чувствую в себе способности и готовность практически действовать для решения общих для коллектива дел.

20. Когда надо, я умею поставить себя так, что люди соглашаются со мной из опасения «нарваться на неприятность».

Регистрационный бланк

Л	1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	(лидер)
А	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	(администратор)

Ключ

Суммируйте все баллы по шкале Л (нечетные высказывания), итог запишите.

Ту же операцию проделайте со шкалой А, итог запишите.

Отношение Л/А отражает соотношение в Вашей деятельности черт лидера и администратора. Например: Л = 90, А = 60 значит, что Вы на 60% лидер и на 40% администратор.

ОЦЕНКА ОРГАНИЗОВАННОСТИ

1. С вечера я планирую свои дела на будущий день.
2. Я всегда радуюсь успехам других людей.
3. Часто мне не удается сделать то, что я наметил.
4. Считаю, что готовиться ко всем урокам невозможно.
5. На моем рабочем столе обычно порядок.
6. Свои обещания я всегда выполняю.
7. Я, как правило, затягиваю ответ на полученное письмо.
8. Вернувшись домой в грязной обуви, я сразу же привожу ее в порядок.
9. Бывает, что я говорю о вещах, в которых не разбираюсь.
10. Не откладываю на завтра то, что могу сделать сегодня.

11. Занятость общественной, домашней работой, спортом и т.п. неблагоприятно сказывается на моей работе.

12. Меня не тревожит, когда выпадает на следующий день много трудных уроков, так как подготовку к ним я планирую заранее.

13. При любых обстоятельствах предпочитаю работу развлечениям.

14. Часто я убегаю на работу, не успев позавтракать.

15. Могу опоздать на работу без веских оснований.

16. Могу поддержать разговор на любую тему.

17. Если наступила полоса невезения в работе, у меня пропадает охота ходить туда.

18. Каждую вещь сразу кладу на место.

19. Иногда я говорю вслух не то, что думаю.

20. Когда приходится опаздывать даже на пустяковое мероприятие, мне как-то не по себе.

21. Мой стиль — тщательно готовить учебные и воспитательные планы только тогда, когда могут их спросить.

22. В школу я прихожу как минимум минут за десять до начала моих занятий.

23. Я всегда выполняю все правила поведения в общественных местах.

24. Я делаю утреннюю зарядку.

25. Если я основательно готовлюсь к трудному уроку, то остальные остаются неподготовленными.

26. Я всегда перехожу улицу в положенном месте.

27. Порой я убегаю в школу, не успев застелить постель.

28. Общественные поручения я выполняю без напоминания.

Теперь подсчитайте баллы. Поставьте себе по одному баллу, если Вы ответили на вопросы 2, 6, 9, 13, 16, 23 и 26 «да» и на вопрос 19 ответили «нет». Сколько всего у Вас получилось в сумме? Если набралось 4 балла и более, то, к сожалению, ваши ответы дальнейшей обработке не подлежат. Почему-то (сознавая это или нет, неважно) Вы искажаете впечатления о себе, представляя себя лучше, чем Вы есть. Особенно плохого в этом ничего нет. Вы просто демонстрируете не «настоящее, реальное "Я"» (представление о том, каковы Вы на самом деле), а «идеализированное "Я"» (каким приятно быть). А может быть, Вы представляете свое «будущее "Я"» (каким Вы можете стать). Или «изображаемое "Я"» (ту маску, которую человек выставляет напоказ, чтобы скрыть за ней какие-то отрицательные или слабые черты своего «реального "Я"»). А может быть, Вы показали свое «дина-

мическое "Я"» (каким Вы поставили целью стать). Вам судить. В любом случае, это не Ваше "реальное Я", следовательно, если Вы набрали по первой оценке 4 балла и более, то Вы скрываете свое «реальное "Я"» (какое «Я» Вы описали — Ваше дело).

Теперь подсчитайте баллы Вашей организованности. Организованность заключается в способности целенаправленно управлять своей активностью, что проявляется в умении контролировать, рассчитывать свои действия, строго планировать время и средства, доводя начатое дело до завершения.

Поставьте себе по 1 баллу, если Вы ответили «да» на вопросы 1, 5, 8, 10, 12, 18, 20, 22, 24, 28 и если Вы ответили «нет» на вопросы 3, 4, 7, 11, 14, 15, 17, 21, 25, 27. Сколько всего баллов Вы получили по шкале организованности? Разделите количество баллов на 2, и Вы получите количество баллов по 10-балльной шкале. Вас удовлетворяет эта оценка?

ТЕСТ «СПРАВЛЯЕТЕСЬ ЛИ ВЫ СО СВОЕЙ РАБОТОЙ?»

Оценка за каждый ответ: 0 — почти никогда; 1 — иногда; 2 — часто; 3 — почти всегда.

1. Перед каждым рабочим днем я резервирую время для подготовительной работы, планирования.
2. Я перепоручаю все, что может быть перепоручено.
3. Я письменно фиксирую задачи и цели с указанием сроков их решения.
4. Каждый официальный документ я стараюсь обработать за один раз и окончательно.
5. Каждый день я составляю список предстоящих дел, упорядоченный по приоритетам. Важнейшие вещи я делаю в первую очередь.
6. Свой рабочий день я пытаюсь по возможности освободить от посторонних телефонных разговоров, незапланированных посетителей и неожиданно созываемых совещаний.
7. Свою дневную нагрузку я стараюсь распределить в соответствии с графиком своей работоспособности.
8. В моем плане времени есть «окна», позволяющие реагировать на актуальные проблемы.
9. Я пытаюсь направить свою активность таким образом, чтобы в первую очередь концентрироваться на немногих «жизненно важных» проблемах.

10. Я умею говорить «нет», когда на мое время хотят претендовать другие, а мне необходимо выполнить более важные дела.

Если Вы теперь суммируете ваши очки, набранные в результате теста, то получите следующие результаты:

0—15 очков — Вы не планируете свое время и находитесь во власти внешних обстоятельств; некоторых целей Вы добиваетесь, если составляете список приоритетов и придерживаетесь его.

16—20 очков — Вы пытаетесь овладеть своим временем, но не всегда достаточно последовательны, чтобы иметь успех.

21—25 очков — у Вас хороший самоменеджмент.

26—30 очков — Вы можете служить образцом каждому, кто хочет научиться рационально обходиться со своим временем. Позвольте окружающим вас людям (в том числе и автору) приобщиться к вашему опыту.

Начинайте с улучшения самого себя. Проще, реалистичнее и успешнее, если Вы не будете убеждать других в преимуществах Ваших мероприятий и методов, а станете работать лучше и результативнее.

ТЕСТ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЧУВСТВА НЕУВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ

Инструкция: «На следующих страницах Вы найдете целый ряд утверждений, которые отражают опыт, восприятие, поступки. Каждое из этих утверждений может более или менее относиться к любому человеку.

Ответьте, пожалуйста,в какой степени распространяется на Вас данное утверждение, отметив его крестиком.

Действуйте следующим образом:

Под каждым утверждением под буквами A, B, C и D Вы найдете краткие замечания, которые облегчат Вам оценку. Вы сразу заметите, что A и D всегда содержат противоположные ответы, в то время как B и C являются как бы переходными ступенями, причем B сильнее связано с A, а C с D. После того, как вы убедились,какие противоречия выражены в пунктах A и D, Вы сможете выбрать один из четырех ответов, даже если один из вспомогательных ответов касается Вас меньше всего. Внесите Ваши ответы в предложенный листок. Обратите внимание на то, чтобы номера под клеточками ответов точно соответствовали номерам вопросов.

Пожалуйста, дайте свою оценку каждому утверждению.

Отвечайте откровенно и без страха. При подведении итогов гарантируется строгая тайна».

1. Если в беседе у меня внезапно иссякает тема разговора, то я чувствую себя:

A. Ужасно неприятно.

B. Достаточно неудобно.

C. Несколько неудобно.

D. Чуть-чуть неприятно, совершенно безразлично.

2. Часто меня мучают сомнения, не испортил ли я какой-нибудь выходкой того впечатления, которое составили обо мне окружающие.

A. Это я испытываю почти всегда, постоянно.

B. Это случается со мной часто.

C. Это бывает со мной не так уж редко.

D. Это я испытываю очень редко.

3. Если меня застали врасплох и внезапно привлекли к ответу, то я шокирован этим настолько, что вообще не в состоянии спорить.

A. Да, так бывает почти всегда.

B. Это случается со мной очень часто.

C. Это бывает только иногда.

Д. Этого почти никогда не случается.

4. Я чувствую, что много глупее других людей и знаю меньше их. Я испытываю подобное чувство:

A. Почти всегда. B. Очень часто.

C. Иногда. D. Очень редко.

5. Я способен довольно долго скрывать свою досаду, но потом неожиданно мои чувства прорываются весьма бурно.

A. Да, так случается всегда.

B. Это бывает со мной очень редко.

C. Иногда со мной это случается.

D. Это бывает исключительно редко.

6. Я чувствую себя весьма скованно в отношении с лицами противоположного пола.

A. Всегда. B. Достаточно часто.

C. Временами. D. Очень редко.

7. Попросить о маленьком одолжении, которое не потребует особого времени, мне:

A. Очень неудобно. B. Неудобно.

C. Несколько неудобно. D. Не составляет никакого труда.

8. Критика на производстве или в учреждении, направленная в мой адрес, тотчас уничтожает все мои достижения, вместо того, чтобы меня пришпорить.

A. Почти всегда. B. Достаточно часто.
C. Не так уж часто. D. Очень редко.

9. Мне кажется, что если бы я, как это делают другие, заявил бы о своих мыслях и желаниях, многие бы разочаровались во мне.

A. Это сильно ко мне относится.
B. Это относится ко мне в достаточной степени.
C. Это в некоторой степени относится ко мне.
D. Это почти ко мне не относится.

10. Потребовать от другого человека то, что причитается мне по справедливости.

A. Почти не в состоянии.
B. Очень редко в состоянии.
C. Иной раз удается, иногда часто.
D. Всегда в состоянии.

11. Я чувствую себя просто отвратительно, когда мне впервые приходится войти в помещение, где уже собрались люди, которые меня станут рассматривать (например, зал ожидания, купе поезда, ресторан).

A. Да, это почти для меня невыносимо.
B. Это доставляет мне много хлопот.
C. Это меня немного раздражает.
D. Это причиняет мне много неудобств.

12. Мне кажется, что мои способности в служебной или производственной деятельности весьма недостаточны.

A. Это ощущение у меня постоянно.
B. Оно бывает у меня очень часто.
C. Временами.
D. Почти никогда.

13. На службе я никогда не могу сказать «нет», если речь идет о выполнении какого-либо дополнительного задания.

A. Это относится ко мне целиком и полностью.
B. Это относится ко мне во многих случаях.
C. Это бывает со мной временами.
D. Этого со мной не бывает.

14. Часто меня критикуют абсолютно несправедливо, что меня глубоко задевает. Это бывает со мной:

A. Почти всегда. B. Достаточно часто.
C. Временами. D. Достаточно редко.

15. Если окружающие ждут этого от меня, то я веду себя в манере, абсолютно не соответствующей моему внутреннему «Я».

A. Почти всегда. B. Довольно часто.
C. Иногда. D. Никогда.

16. Мне очень трудно просить об одолжении, связанном с какими-либо затратами, одних людей (например, коллег по работе) и много легче других.

A. Это относится ко мне целиком.
B. Это бывает со мной иногда.
C. Это бывает со мной очень редко.
D. Это ко мне совершенно не относится.

17. Меня очень огорчает, что из-за своей внешности я много проигрываю по сравнению с другими людьми.

A. Это относится ко мне целиком и полностью.
B. Это относится ко мне до известной степени.
C. Это относится ко мне иногда.
D. Это ко мне не относится.

18. Я мучаюсь страхами допустить на работе такую ошибку, которая может повлечь за собой неприятные для меня последствия.

A. Постоянно. B. Очень часто.
C. Иногда. D. Очень редко.

19. Критику я воспринимаю только из уст одного или нескольких определенных лиц.

A. Это касается меня целиком и полностью.
B. Это касается меня до известной степени.
C. Это касается меня в некотором плане.
D. Это меня совершенно не касается.

20. В каком-либо административном учреждении я чувствую себя настолько скованным, что мне не удается правильно изложить свои требования.

A. Просто всегда. B. В большинстве случаев.
C. Часто. D. Иногда.

21. Собственное мое внутреннее «Я» совершенно отлично от тех внешних проявлений, которые я себе разрешаю. Я испытываю это:

A. Почти во всех ситуациях. B. Достаточно часто.
C. Временами. D. Иногда.

22. Меня очень злит, что многие люди, с которыми мне постоянно приходится иметь дело, совершенно не придерживаются прописей, не соблюдают правил приличия и не действуют по справедливости.

A. Это касается меня целиком и полностью.

B. Это бывает часто.
C. Это меня касается мало.
D. Это ко мне не относится.

23. Когда мне приходится давать справку незнакомым людям или просто разговаривать с ними, я всегда чувствую себя неуверенным.

A. Очень сильно. B. Достаточно.
C. Несколько. D. Никогда этого со мной не бывает.

24. Если меня в чем-нибудь упрекают, то я спешу со всем согласиться, вместо того чтобы спорить.

A. Почти всегда. B. Очень часто.
C. Иногда. D. Никогда.

25. Общаясь со своим шефом или другими значимыми для меня лицами, я испытываю большое внутреннее беспокойство и стеснение. Это чувство развито у меня:

A. Очень сильно. B. Достаточно сильно.
C. Иногда бывает. D. Я его не испытываю.

26. У меня бывает неприятное чувство, что я могу сделать, сказать что-нибудь такое, из-за чего от меня отвернутся или станут презирать люди, мнением которых я очень дорожу.

A. Да, собственно говоря постоянно. B. Во многих случаях.
C. Иногда. D. Не бывает.

27. Я чувствую себя обездоленным, так как обладаю некоторым физическим недостатком.

A. Это относится ко мне целиком и полностью.
B. Это относится ко мне в большей степени.
C. Это бывает со мной очень редко.
D. Я не испытываю такого чувства никогда.

28. Даже близким людям я не могу рассказать о том, что мне в них не нравится.

A. Это относится ко мне целиком и полностью.
B. Это относится ко мне в большей степени.
C. Это почти ко мне не относится.
D. Это ко мне не относится.

29. Меня не удовлетворяет то обстоятельство, что обычно я остаюсь в одиночестве, стремясь придать преимущественное значение общественным и производственным задачам перед личными делами.

A. Это относится ко мне целиком и полностью.
B. Это относится ко мне в большей степени.
C. Это почти ко мне не относится.
D. Это ко мне не относится.

30. Только при условии абсолютной необходимости я могу что-либо с кого-нибудь спросить и вступить с этим человеком в спор.

A. Да, это касается меня целиком и полностью.

B. Это касается меня в достаточной степени.

C. Это несколько касается меня.

D. Это ко мне не относится.

31. Мне хотелось в глубине души быть бы чуть-чуть привлекательным для противоположного пола.

A. Да, это относится ко мне целиком и полностью.

B. Это касается меня в достаточной степени.

C. Это несколько касается меня.

D. Это ко мне не относится.

32. Даже в узком кругу знакомых мне людей я чувствую себя очень смущенным.

A. Да, это бывает со мной почти всегда.

B. Это бывает со мной очень часто.

C. Это бывает со мной временами.

D. Это бывает со мной очень редко.

33. Если я не помогу другим людям так, как считаю себя обязанным, я считаю себя дурным человеком.

A. Да, обычно бывает так.

B. Часто я испытываю подобное чувство.

C. Иногда.

D. Очень редко.

34. Хоть я обязан делать это по службе, я не могу чего-либо потребовать от коллег или подчиненных.

A. Совсем не в состоянии это сделать или с величайшим трудом.

B. Только с трудом.

C. Это мне несколько неприятно.

D. Без всяких трудностей.

35. В ответ на упреки или нападки я либо уступаю и молча проглатываю обиду, либо защищаюсь резко, громким голосом. Эти противоречия обычны для меня.

A. Особенно типичны.

B. Характерны для меня до некоторой степени.

C. Возможны.

D. Не характерны.

36. Обратиться к другим людям с просьбой, исполнение которой может потребовать каких-либо хлопот, для меня:

A. Представляется абсолютно невозможным.

B. Связано с большими трудностями.

C. Несколько затруднительно.

D. Не очень трудно.

37. Скорее я откажусь от своих собственных планов, чем от выполнения чьей-нибудь просьбы.

A. Это для меня абсолютно типично.

B. Это характерно для меня в большинстве случаев.

C. Это со мной бывает.

D. Этого я о себе не могу сказать.

38. Я никогда не бываю в состоянии высказать критические замечания в адрес определенных лиц, даже если они меня очень раздражают. Это мне мешает.

A. Очень сильно. B. Сильно.

C. Чуть-чуть. D. Нисколько.

39. Если я чувствую, что во время работы меня контролируют или просто смотрят, то я становлюсь настолько неуверенным в себе, что именно тогда и допускаю самые грубые ошибки.

A. Это происходит со мной всегда.

B. Это случается очень часто.

C. Так бывает, но не очень часто.

D. Такое случается со мной очень редко.

40. Я очень болезненно отношусь к критике моего поведения или моего внешнего вида.

A. Да, это типично для меня.

B. Это относится ко мне в достаточной степени.

C. Такое бывает со мной достаточно редко.

D. Это для меня абсолютно нетипично.

41. Даже если я вижу, что меня эксплуатируют, то и тогда:

A. Я не могу отказаться.

B. Мне очень трудно отказать в этом.

C. Отказать в просьбе мне стоит некоторых усилий.

D. Я сознательно отказываюсь выполнить просьбу.

42. Разговаривая с людьми, почитаемыми мной, я сам себе кажусь маленьким и ничтожным.

A. Всегда. B. Часто.

C. Иногда. D. Редко.

43. Я очень горько упрекаю себя, если мне кажется, что я не обратил должного внимания на чувство другого человека или даже как-то задел его.

A. Да, собственно говоря, так бывает всегда.

B. Очень часто.

C. Только изредка.

D. Вообще очень редко.

44. Если мне приходится говорить в присутствии нескольких человек, например выступать в какой-либо дискуссии, более всего меня страшит сказать что-то неверное.

A. Да, так бывает со мной всегда.

B. Так бывает в большинстве случаев.

C. Это почти ко мне не относится.

D. Это меня абсолютно не касается.

45. Честно говоря, я думаю, что мои способности и возможности недооценивают.

A. Почти всегда. B. По крайней мере часто.

C. Временами. D. Никогда.

46. Со мной часто бывает так, что я могу чего-то добиться для других и ничего для себя лично.

A. Это типично для меня.

B. Так бывает в большинстве случаев.

C. Это правильно для меня лишь отчасти.

D. Я вообще не могу этого сказать.

47. Человеку, которому я обязан или благодарен, я не могу отказать, даже в неблагоприятный момент.

A. Да, так бывает со мной всегда.

B. Да, так бывает со мной часто.

C. Только в некоторых случаях.

D. Этого со мной не бывает.

48. Все время я вижу, что окружающие не понимают моих желаний и побуждений.

A. Это относится ко мне целиком и полностью.

B. Именно так и бывает в большинстве случаев.

C. Иногда со мной бывает такое.

D. Со мной этого не бывает.

49. Опасение, что я скажу что-либо нелепое, заставляет меня быть очень сдержанным в присутствии моего шефа, это относится ко мне:

A. Целиком и полностью. B. Достаточно сильно.

C. Иногда. D. Редко.

50. Мне встречаются ситуации, в которых я боюсь подвергнуться совершенно обескураживающей критике.

A. Почти каждый день. B. Достаточно часто.

C. Иногда. D. Редко.

51. Я абсолютно избегаю вступать с кем-либо в спор, даже если бы это было необходимо.

A. Это полностью соответствует моему характеру.

B. Так бывает со мной очень часто.

C. Так я веду себя довольно редко.

D. Это не соответствует моему характеру.

52. Вообще я не могу попросить кого-нибудь выполнить какую-либо мою просьбу, в чем бы она не заключалась.

A. Это полностью соответствует моему характеру.

B. Это в достаточной степени соответствует моему характеру.

C. Это почти не соответствует моему характеру.

D. Это не соответствует моему характеру.

53. Если я не могу достичь своей цели добротой или разумом, в душе я не могу заставить себя действовать иначе. Это соответствует моему мнению:

A. Целиком и полностью. B. Почти.

C. В некотором плане. D. Не соответствует.

54. Если я чем-либо себя скомпрометирую, я совершенно подавлен и долго не могу прийти в себя.

A. Это совершенно соответствует моему характеру.

B. Это в достаточной степени соответствует моему характеру.

C. Это бывает со мной редко.

D. Это не соответствует моему характеру.

55. Если бы я только захотел, я бы еще смог привести доказательства тех или иных скрытых своих способностей, о которых окружающие вообще не подозревают.Я полагаю, что мог бы сделать нечто подобное:

A. При любом удобном случае. B. Достаточно часто.

C. Иногда. D. Очень редко.

56. Критика в чей-либо адрес приносит мне только неприятности.

A. Это абсолютно соответствует моему характеру.

B. Это соответствует моему характеру до известной степени.

C. Это бывает со мной редко.

D. Это не соответствует моему характеру.

57. Если мне приходится воспользоваться чьей-либо помощью или кого-либо за что-либо благодарить, я чувствую себя:

A. В высшей степени неуверенно.

B. Достаточно неуверенно.

C. Несколько неловко.

D. Абсолютно без изменений.

В колонках A, B, C, D образуется некоторое количество крестиков. Их число в колонке A умножается на 3, в колонке B умножается на 2, в колонке C — на 1 и в колонке D — на 0 (так как авторы считают, что ответ D — не информативный и за него баллы не начисляются).

Полученные величины складываются и образуют приблизительный (общий) показатель.

Величину соответствующего показателя С можно взять из приведенной таблицы. В тренинг-группу принимают только пациентов, показатель С у которых равен 5 или более того, так как только при таком показателе пациенты считаются неуверенными в себе.

Приблизительный (общий) показатель	С-показатель
0—29	1
30—33	2
34—52	3
53—78	4
79—93	5
94—106	6
107—111	7
112—131	8
Более 132	9

ТЕСТ «НАЧИНАЮЩИХ МИЛЛИОНЕРОВ»

В часы досуга можно предложить учителям и руководству оценить свою способность к хозяйственной деятельности с помощью теста для начинающих миллионеров, который широко используется при оценке способностей австрийских менеджеров.

Итак, ответьте на следующие вопросы.

1. Каким образом Вы предполагаете разбогатеть в ближайшее время?

а) сделать карьеру, поднявшись вверх по руководящей лестнице;

б) вкладывать имеющиеся деньги в дело с выгодой и рисковать;

в) попытать счастья в лотерее.

2. Если бы Вам представилась возможность выступить в качестве актера, то какую роль Вы смогли бы сыграть лучше всего?

а) Остапа Бендера;

б) Левина из «Анны Карениной»;

в) Штирлица из кинофильма «Семнадцать мгновений весны».

3. Представьте себе, что Вы заработали миллион. Что бы Вы сделали дальше?

а) вложу деньги в банк и буду жить на проценты от вклада;

б) рискну вложить деньги в прибыльное дело;

в) часть денег вложу в новое дело, а часть положу для надежности в солидный банк.

4. Что, на Ваш взгляд, могут принести Вам деньги?

а) власть;

б) жизнь в свое удовольствие;

в) много новых забот и зависти.

5. Если Вы разбогатеете, то хотели бы, чтобы об этом написали в газетах?

а) нет;

б) да;

в) обо мне и так иногда пишут.

6. Какая из трех групп профессий Вам более всего подходит?

а) писатель, художник, композитор;

б) адвокат, врач, политик;

в) глава фирмы, руководитель института, директор издательства.

7. При создании своей фирмы, будете ли Вы принимать на работу лиц, ранее бывших с Вами в дружбе?

а) да;

б) нет;

в) ответ на этот вопрос требуется основательно продумать.

8. Представьте себе, что Вы заработали миллион, как бы Вы себя вели?

а) в моей жизни изменилась бы лишь квартира, машина, мебель и прочая обстановка;

б) я бы позволил себе больше путешествовать;

в) я бы кардинально изменил свой образ жизни.

9. Представим себе, что Вы только что стали директором фирмы. С чего Вы начнете свою деятельность?

а) с изучения людей, с которыми Вам предстоит работать;

б) определили бы основные направления работы фирмы;

в) занялись бы подбором надежных помощников.

10. Какое из приведенных утверждений Вы считаете более правильным, если, например, получили повышение и стали директором фирмы?

а) в моей работе снизилась значимость профессионально-технических навыков и повысилась роль концептуальных знаний;

б) чем выше ранг управления, тем более значимы коммуникативные умения и способности по сравнению с профессионально-техническими;

в) изменились в равной степени требования практически ко всем качествам личности.

11. В Вашей фирме в одной из бригад возникла конфликтная ситуация, каковы будут Ваши действия как директора фирмы?

а) нужно выслушать мнение конфликтующих сторон и убедить их найти компромиссное решение;

б) нужно выслушать мнение всех, но окончательное решение конфликта поручить бригадиру;

в) сделать все возможное, чтобы не дать разрастись малому конфликту до больших размеров.

12. Насколько сильно Вы испытываете потребность иметь большие деньги?

а) постоянно;

б) периодически;

в) скорее всего нет.

13. Если бы Вы имели миллион и Вам представилась возможность заключить новую сделку, то какую бы Вы предпочли? Ту, которая даст прибыль:

а) в четверть миллиона;

б) в полмиллиона;

в) в миллион.

Далее на отдельном листе Вы должны записать номера вопросов и выбранные Вами ответы. После этого Вы можете подсчитать суммарное число баллов, которое Вы набрали.

Ответы оцениваются в баллах следующим образом:

1.	а — 6,	б — 3,	в — 0.
2.	а — 3,	б — 0,	в — 6.
3.	а — 0,	б — 6,	в — 3.
4.	а — 6,	б — 0,	в — 3.
5.	а — 0,	б — 3,	в — 6.
6.	а — 0,	б — 3,	в — 6.
7.	а — 0,	б — 3,	в — 6.
8.	а — 6,	б — 3,	в — 0.
9.	а — 3,	б — 6,	в — 0.
10.	а — 6,	б — 0,	в — 3.
11.	а — 3,	б — 6,	в — 0.
12.	а — 6,	б — 3,	в — 0.
13.	а — 0,	б — 6,	в — 3.

Далее сложите все набранные Вами баллы и определите по 9-балльной шкале уровень своих способностей к риску в коммерческой деятельности.

1 — очень низкий уровень (0—11 баллов);
2 — низкий уровень (12—19 баллов);
3 — значительно ниже среднего (20—27 баллов);
4 — чуть ниже среднего (28—35 баллов);
5 — средний (36—43 балла);
6 — чуть выше среднего (44—51 балл);
7 — выше среднего (52—59 баллов);
8 — высокий уровень (60—67 баллов);
9 — очень высокий уровень (68—78 баллов).

Как интерпретировать результаты? Если Вы определили, что у Вас способности к риску в коммерческой деятельности находятся на 1—3 уровнях, то лучший способ разбогатеть для Вас — это упорно работать, избегая карьеры менеджера, руководителя.

Если Вы находитесь на 4—6 уровне, то шансы разбогатеть у Вас есть, но Вам необходимо активнейшим образом развивать в себе способности коммерсанта.

Если Вы находитесь на 7—8 уровне, то у Вас есть шанс овладеть профессией менеджера.

А если же Вы набрали от 68 до 78 баллов, т.е. находитесь на 9 уровне, то у Вас есть реальные шансы стать миллионером, если Вы им уже не стали!

3.2. СТИЛЬ РУКОВОДСТВА ПЕДАГОГИЧЕСКИМ КОЛЛЕКТИВОМ

ТЕСТ «ГОТОВНОСТЬ К РУКОВОДЯЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Инструкция: «Ответьте "да" или "нет" на приведенные ниже вопросы».

1. Охотно ли Вы беретесь за управленческие задачи, не имеющие типовых схем решения?
2. Трудно ли Вам было отказаться от тех приемов управления, которыми Вы пользовались, работая на более низкой должности?
3. Долго ли Вы оказывали предпочтение ранее возглавлявшемуся вами подразделению, уйдя на повышение?
4. Стремитесь ли Вы к тому, чтобы выработать универсальный стиль управления, подходящий для большинства ситуаций?
5. Умеете ли Вы (в основном безошибочно) дать целостную оценку своим подчиненным (руководителям более низкого ранга), квалифицировав их как сильных, средних или слабых руководителей?

6. Легко ли Вам выйти за рамки личных симпатий или антипатий в кадровых назначениях?

7. Считаете ли Вы, что универсального стиля управления нет и нужно уметь сочетать различные стили в зависимости от специфики управленческих ситуаций?

8. Считаете ли Вы, что вам легче избежать конфликта с вышестоящим руководством, чем с подчиненными?

9. Хочется ли Вам сломать стереотипы управления, сложившиеся в возглавляемом Вами подразделении?

10. Часто ли оказывается верным Ваше первое интуитивное впечатление о качествах человека как руководителя?

11. Часто ли Вам приходится объяснять неудачи в управлении объективными неблагоприятными факторами (нехваткой жилья, перебоями в материально-техническом снабжении и т.п.)?

12. Часто ли Вы ощущаете, что для эффективной работы Вам не хватает времени?

13. Считаете ли Вы, что, если бы имели возможность чаще бывать на объектах, то эффективность Вашего руководства значительно бы повысилась?

14. Предоставляете ли Вы подчиненным Вам сильным руководителям значительно больше полномочий и самостоятельности в решении вопросов, чем слабым, хотя и те и другие имеют один и тот же должностной статус?

Ключ

Определите количество набранных баллов:

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
«Да»	1	0	0	0	2	1	1	0	1	1	0	0	0	2
«Нет»	0	1	1	2	0	0	0	2	0	0	2	1	2	0

От 0 до 5 баллов — по складу характера Вы больше специалист, чем руководитель, и если представится возможность перейти на такую должность, как, например, главный специалист, главный инженер и т.п., — не надо колебаться!

От 6 до 10 — нельзя сказать, что Вы сильный руководитель, но если в возглавляемом вами коллективе дела идут неплохо, то лучше не предпринимать коренных реорганизаций. Не нужно также соглашаться перейти в другой коллектив. Вам следует боль-

ше прислушиваться к мнению вышестоящих руководителей и коллектива, больше внимания уделять кадровым и перспективным вопросам, шире использовать коллективные формы принятия решений, стремиться создать и упрочить традиции в коллективе.

От 11 до 15 — Вы относитесь к типу «руководителя-организатора», умеете сконцентрировать свои силы на наиболее важных проблемах. К ним причисляете проблему эффективного подбора и расстановки кадров, проблему разработки и согласования оптимального (реально выполняемого) плана, проблему материально-технического снабжения. Ваша сила в том, что Вы никогда не идете на поводу у текущих дел, отделяете главное от второстепенного, умеете во что бы то ни стало добиться решения принципиальных проблем, не останавливаясь перед конфликтами и взысканиями. Дела в возглавляемом Вами подразделении, как правило, идут успешно. Вам можно дать один совет: не запускать текущие дела. Перепоручая их заместителям, время от времени контролируйте исполнение.

От 16 до 20 — Вы можете вывести из прорыва отстающее подразделение, но Вам трудно работать в «текучке». Вы ищете острых ситуаций, стремитесь к перестройкам и преобразованиям, ориентированы на деловую карьеру. Обладая необходимыми управленческими способностями, не всегда успешно адаптируетесь, так как Вам мешает излишняя категоричность в оценках и суждениях, а также, возможно, излишняя резкость в отношениях с вышестоящими руководителями.

ТЕСТ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТИЛЯ РУКОВОДСТВА КОЛЛЕКТИВОМ

1. Распределение полномочий между руководителями и подчиненными:

а) централизует руководство, требует, чтобы о всех деталях докладывали именно ему;

б) руководитель пассивен в выполнении управленческих функций;

в) четко распределяет функции между собой, своими заместителями и подчиненными;

г) ожидает указаний сверху или даже требует их;

д) централизует руководство только в трудных ситуациях.

2. Действия руководителя в критических (напряженных) ситуациях:

а) в критических ситуациях руководитель, как правило, переходит на более жесткие методы руководства;

б) критические ситуации не изменяют его способов руководства;

в) в критические ситуации он не обходится без помощи вышестоящих руководителей;

г) сталкиваясь с трудностями, руководитель начинает более тесно взаимодействовать с подчиненными;

д) в критических ситуациях руководитель плохо справляется со своими обязанностями;

3. Контакты руководителя с подчиненными:

а) недостаточно общительный человек, с людьми разговаривает мало;

б) регулярно общается с подчиненными, говорит о положении дел в коллективе, о трудностях, которые предстоит преодолеть;

в) умеет общаться, но специально ограничивает общение с подчиненными, держится от них на расстоянии;

г) старается общаться с подчиненными, но при этом испытывает трудности в общении;

д) общается в основном с активом коллектива.

4. Продуктивность работы коллектива в отсутствие руководителя:

а) в отсутствие руководителя исполнители работают хуже;

б) коллектив снижает продуктивность, если руководитель временно покидает его;

в) исполнители постоянно работают не в полную силу, при другом руководителе могли бы сделать больше;

г) продуктивность работы повышается в отсутствие руководителя;

д) в отсутствие руководителя коллектив работает с переменным успехом;

5. Отношение руководителям к советам и возражениям со стороны исполнителей:

а) сам обращается за советом к подчиненным;

б) не допускает, чтобы руководимые ему советовали и тем более возражали;

в) подчиненные не только советуют, но могут давать указания своему руководителю;

г) руководитель советуется даже тогда, когда обстоятельства не особенно требуют этого;

д) если исполнители знают, как лучше выполнить работу, они говорят об этом своему руководителю.

6. Контроль деятельности подчиненных:

а) контролирует работу от случая к случаю;

б) всегда очень строго контролирует работу руководимых и коллектива в целом;

в) контролируя работу, всегда замечает положительные результаты, хвалит исполнителей;

г) контролируя, обязательно выискивает недостатки в работе;

д) нередко вмешивается в работу исполнителей.

7. Соотношение решений производственных и социально-психологических задач в процессе руководства коллективом:

а) его интересует только выполнение плана, а не отношение людей друг к другу;

б) решая производственные задачи, старается создать хорошие отношения между людьми в коллективе;

в) в работе не заинтересован, подходит к делу формально;

г) большое внимание уделяет налаживанию взаимоотношений в коллективе, а не выполнению производственных заданий;

д) когда нужно, защищает интересы своих подчиненных.

8. Характер приказов руководителя:

а) приказывает так, что хочется выполнять;

б) приказывать руководитель не умеет;

в) просьба руководителя не отличается от приказа;

г) приказы принимаются, но выполняются недостаточно хорошо и быстро;

д) его приказы вызывают у руководимых недовольство.

9. Отношение руководителя к критике со стороны подчиненных:

а) на критику руководитель обычно не обижается, прислушивается к ней;

б) критику выслушивает, даже обещает принять меры, но ничего не делает;

в) не любит, когда его критикуют и не старается скрыть это;

г) принимает критику только со стороны вышестоящих руководителей;

д) не реагирует на критику.

10. Поведение руководителя при недостатке знаний:

а) сам решает даже те вопросы, с которыми не совсем хорошо знаком;

б) если чего-то не знает, то не боится показать и обращается за помощью к другим;

в) можно сказать, что руководитель не стремится пополнить свои недостатки в знаниях;

г) когда чего-то не знает, то скрывает это и старается самостоятельно восполнить недостатки в знаниях;

д) если руководитель не знает, как решить вопрос или выполнить работу, то поручает это своим подчиненным.

11. Распределение ответственности между руководителями и подчиненными:

а) складывается впечатление, что он боится отвечать за свои действия, хочет уменьшить свою ответственность;

б) ответственность распределяет между собой и своими подчиненными;

в) всю ответственность возлагает только на себя;

г) нередко подчеркивает ответственность вышестоящих руководителей, старается свою ответственность переложить на них;

д) бывает, что руководитель, являясь ответственным за какое-то дело, пытается переложить его на своих замов или нижестоящих руководителей.

12. Отношение руководителя к своим заместителям и помощникам:

а) старается, чтобы его заместители были квалифицированными специалистами;

б) он добивается безотказного подчинения заместителей и помощников;

в) руководителю безразлично, кто у него работает заместителем (помощником);

г) осторожен по отношению к заместителям, потому что боится за положение;

д) не желает иметь рядом очень квалифицированных специалистов.

13. Эмоциональная удовлетворенность исполнителя в отсутствие руководителя:

а) исполнители довольны, когда отсутствует руководитель, они чувствуют некоторое облегчение;

б) с руководителем работать интересно, поэтому ожидают его возвращения;

в) отсутствие руководителя не замечается исполнителями;

г) вначале исполнители довольны, что отсутствует руководитель, а потом скучают;

д) сначала отсутствие руководителя чувствуется исполнителями, а затем быстро забывается.

14. Преобладающие меры воздействия на подчиненных:

а) для выполнения какой-то работы ему нередко приходится уговаривать своих подчиненных;

б) всегда что-нибудь приказывает, распоряжается, наставляет, но никогда не просит;

в) часто обращается к подчиненным с поручениями, просьбами, советами;

г) часто делает руководимым замечания и выговоры;

д) его замечания всегда справедливы.

15. Характер обращения руководителя с подчиненными:

а) всегда обращается к подчиненным вежливо и доброжелательно;

б) по отношению к подчиненным бывает нетактичен и даже грубым;

в) в обращении к подчиненным часто проявляет равнодушие;

г) создается впечатление, что вежливость руководителя неискренняя;

д) характер обращения к подчиненным у него часто меняется.

16. Участие членов коллектива в управлении:

а) руководитель привлекает к управлению членов коллектива;

б) нередко руководитель перекладывает свои функции на других;

в) управленческие функции не закрепляются стабильно, их распределение может меняться;

г) бывает, что управленческие функции фактически принимает на себя не руководитель.

17. Поддержание руководителем трудовой дисциплины:

а) руководитель стремится к формальной дисциплине и идеальному подчинению;

б) не может влиять на дисциплину;

в) руководитель умеет поддерживать дисциплину и порядок;

г) дисциплина выглядит хорошей, так как подчиненные боятся руководителя;

д) руководитель недостаточно пресекает нарушения дисциплины.

18. Характер общения руководителя с исполнителями:

а) общается с подчиненными только по деловым вопросам;

б) заговаривая с подчиненными о деле, руководитель спрашивает и о личном, о семье;

в) часто общается по личным вопросам, не касаясь дела;

г) инициатива общения исходит от исполнителей, руководитель редко заговаривает сам;

д) нередко руководителя трудно понять в общении с ним.

19. Характер принятия решения по руководству коллективом:

а) руководитель единолично вырабатывает решения или отменяет их;

б) редко берется за выполнение сложного дела, а скорее уходит от него;

в) старается решать вопросы вместе с подчиненными, единолично решает только самые срочные и оперативные вопросы;

г) решает только те вопросы, которые сами возникают, не старается заранее предусмотреть их решение;

д) берется за решение в основном мелких вопросов.

20. Взаимоотношение между людьми в коллективе:

а) в руководимом коллективе недостаточно развиты взаимопомощь и взаимное доверие;

б) старается, чтобы у подчиненных на работе было хорошее настроение;

в) в его коллективе наблюдается повышенная текучесть кадров, люди нередко уходят из коллектива и не жалеют об этом;

г) люди, которыми он руководит, относятся друг к другу чутко, по-дружески;

д) в присутствии руководителя исполнителям постоянно приходится работать в напряжении.

21. Предоставление самостоятельности подчиненным:

а) способствует тому, чтобы подчиненные работали самостоятельно;

б) иногда руководитель навязывает свое мнение, а говорит, что это мнение большинства;

в) исполнители работают больше по указаниям руководителя, нежели самостоятельно;

г) исполнители предоставлены сами себе;

д) представляет подчиненным самостоятельность лишь время от времени.

22. Отношение руководителя к советам других:

а) регулярно советуется с исполнителями, особенно с опытными работниками;

б) советуется с работниками только в сложной ситуации;

в) обычно советуется с заместителями и нижестоящими руководителями, но не с рядовыми исполнителями;

г) с удовольствием прислушивается к мнению коллег;

д) советуется только с вышестоящими руководителями.

23. Соотношение инициативы руководителя и подчиненных:

а) инициатива подчиненных руководителем не принимается;

б) считает, что лучше сделать меньше (тогда меньше спросят);

в) руководитель поддерживает инициативу подчиненных;

г) он не может действовать сам, а ждет «подталкивания» со стороны;

д) инициативы не проявляют ни он сам, ни его подчиненные.

24. Характер требовательности руководителя:

а) его любимый лозунг: «Давай, давай!»;

б) он требователен, но одновременно и справедлив;

в) о нем можно сказать, что он бывает слишком строгим и даже придирчивым;

г) пожалуй, он не очень требовательный человек;

д) руководитель требователен и к себе и к другим.

25. Отношения руководителя к нововведениям:

а) наверное, он консервативен, потому что боится нового;

б) охотно поддерживает целесообразные нововведения;

в) поддерживая нововведения в сфере производства, с большим трудом меняет характер общения с людьми;

г) у него лучше получается с нововведениями в непроизводственной сфере (в быту, на отдыхе, в межличностных отношениях);

д) нововведения проходят мимо руководителя.

26. Привлечение членов коллектива к выработке решений:

а) в своей работе широко опирается на общественные организации;

б) многие вопросы решаются коллективом на общественном собрании;

в) некоторые важные дела решаются фактически без участия руководителя, его функции выполняют другие;

г) большинство вопросов решает за коллектив сам руководитель;

д) руководитель способствует внедрению различных форм самоуправления в коллективе.

27. Отношение руководителя к самому себе:

а) руководителю безразлично, что о нем думают подчиненные;

б) никогда и ни в чем не проявляет своего превосходства над исполнителями;

в) считает себя незаменимым в коллективе;

г) увлеченно занимается своим делом и не думает о том, как его оценивают;

д) руководитель излишне критичен по отношению к исполнителям.

Ключ

Подсчитайте сумму баллов по каждому из трех стилей руководства (Д — директивный, К — коллегиальный, П — попустительский) в соответствии с данной таблицей.

Цифра в таблице означает балл данного ответа, буква — стиль руководства.

Вариант	а	б	в	г	д
1.	Д-3	П-2	К-3	П-3	К-2
2.	Д-3	К-2	П-1	К-3	П-3
3.	П-1	К-2	Д-2	К-1;П-2	К-2
4.	Д-1	К-2	П-2	П-1	К-2
5.	К-3	Д-2	П-2	П-2;К-1	К-2
6.	П-3	Д-3	К-3	Д-3	Д-2
7.	Д-1	К-1	П-2	П-1;К-1	К-1
8.	К-3	П-3	Д-2	П-2	Д-3
9.	К-2	П-2	Д-2	Д-2;П-2	П-2
10.	Д-2	К-2	П-1	Д-2;К-2	К-1;К-2
11.	П-2	К-2	Д-2	Д-1;П-2	Д-2;П-1
12.	К-1	Д-1	П-1	Д-2	Д-3
13.	Д-2	К-2	П-2	К-1	Д-1;П-2
14.	П-3	Д-3	К-3	Д-2	К-3
15.	К-2	Д-2	П-2	Д-2	Д-2;П-3
16.	К-2	Д-1;П-1	Д-1;П-2	П-3	—
17.	Д-2	П-2	К-2	Д-2	П-3
18.	Д-3	К-3	П-2;К-1	П-2;Д-1	П-1
19.	Д-3	П-2	К-3	П-3	П-3
20.	Д-1	К-1	П-1	К-2	Д-2
21.	К-2	Д-2	Д-2	П-2	Д-2
22.	К-2	Д-1;К-2	Д-2;К-1	К-2	Д-2
23.	Д-2	П-2	К-2	П-2	П-3
24.	Д-3	К-3	Д-2	П-3	К-2
25.	П-1	К-1	Д-2	К-2	П-2
26.	К-2	К-3	П-3	Д-3	К-3
27.	П-1	К-2	Д-1	К-2	Д-3

Сумму баллов по каждому стилю руководства приведите к цифре, удобной для дальнейшего анализа: разделите на 10 и округлите до целого значения.

Результат выражается тремя цифрами, каждая из которых до 10 баллов. Во-первых, определите, доминирующий стиль руко-

водства. За количественный показатель доминирования того или иного типа принята разница в 3 балла и более. Возможные соотношения трех крайних типов в стиле руководства:

1) Д-1-1 — директивный стиль (например: 10-2-4; 6-3-4; 9-5-4 и т.д.);

2) 1-К-1 — коллегиальный стиль (например: 4-9-4; 3-8-4; 5-10-4);

3) 1-1-Л — либеральный стиль (например: 3-2-10; 4-3-9 и т.д.).

Если приблизительно одинаковая выраженность двух стилей доминирует над третьим, то стиль руководства смешанный:

4) Д-К-1 — директивно-коллегиальный (например: 7-8-4; 6-7-3 и т.д.);

5) 1-К-Л — коллегиально-либеральный (например: 4-7-9, 4-7-7, 3-6-7 и т.д.);

6) Д-1-Л — директивно-либеральный (например: 8-1-6; 8-3-8; 7-2-9);

7) Д-К-Л — смешанный (например: 2-3-3; 3-3-3; 5-6-6; 10-8-8). При этом результаты смешанного типа соответствуют разным характеристикам руководства:

а) одинаково низкая выраженность стилей (2-3-3; 3-3-3 и т.д.) характерна для неопытных руководителей;

б) одинаково средняя выраженность стилей (5-6-6; 6-6-4 и т.д.) характеризует оперативно меняющегося руководителя;

в) одинаково высокая выраженность стилей (10-8-8; 9-9-8 и т.д.) характеризует противоречивый, непредсказуемый тип.

ТЕСТ «СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ»

Тест позволяет оценить стиль управления с точки зрения соотношения в нем демократических и формально-организационных факторов.

Инструкция: «Вам предложено 40 утверждений, которые отражают различные факторы стиля управления. Постарайтесь оценить свое отношение к этим утверждениям в соответствии с Вашими привычными мыслями и поведением как руководителя».

С — явление наблюдается систематически (в 80—100% случаев от того, насколько это вообще возможно);

Ч — явление наблюдается часто (60—80% случаев);

И — явление наблюдается иногда (40—60%);

Р — явление наблюдается редко (20—40%);

Н — явление не наблюдается никогда (0—20%).

1. В критических ситуациях я провожу (в коллективе своих специалистов или внешних консультантов) обследования социально-психологического климата, мнений, настроений людей.

2. В работе коллектива используются, где необходимо, стандартные правила, методические указания, инструкции и другие управленческие документы.

3. Я обосновываю и отстаиваю мнение коллектива (если убежден в его справедливости) перед вышестоящим руководством.

4. Я тщательно планирую работу аппарата управления.

5. Прикладываю все усилия, чтобы добиться от подчиненных выполнения плана.

6. Мои подчиненные четко знают свои и общие задачи, стоящие перед организацией.

7. Я лично решаю, что и как должно делаться в коллективе для достижения производственных целей, предоставляю подчиненным исполнительские функции.

8. Я допускаю в работе подчиненных проявление высокого уровня инициативы и самостоятельности в выборе способов достижения стоящих перед ними целей.

9. Я допускаю это не только в выборе способов, но в самом процессе выработки целей при условии, что подчиненные обосновывают их важность и напряженность.

10. Мне как руководителю приходится в отступление от установленного графика идти на организацию в коллективе работ по выходным дням или сверхурочно.

11. Для обеспечения контроля за выполнением планов и дисциплины исполнения требую, чтобы подчиненные информировали меня о проделанной ими работе.

12. Допускаю, чтобы подчиненные устанавливали свой собственный темп, режим и порядок выполнения работы, если это не отражается отрицательно на конечных результатах.

13. Осуществляю руководство, консультируясь и советуясь в разумной мере с подчиненными.

14. Стараюсь поддерживать в коллективе определенный этикет, стиль отношений и поведения. Слежу, чтобы подчиненные придерживались их.

15. Планирую служебный рост подчиненных так, чтобы люди знали перспективы своего продвижения и условия, требуемые для этого.

16. Считаю, что в условиях НТП лучшие результаты в производстве и управлении (качество, надежность, точность и т.д.) достигаются, когда человек или коллектив работает в условиях при-

нудительного режима (по типу конвейерного), задаваемого извне машинами, технологией или общей организацией трудового процесса.

17. В работе коллектива, которым я руковожу, бывают сбои, авралы.

18. Информирую коллектив о событиях, происходящих в нем, и общем положении дел в системе управления.

19. Поддерживаю свой внешний вид, одежду, порядок в кабинете, манеры поведения на должном уровне.

20. Оплата и стимулирование труда в коллективе осуществляются в соответствии с реальным вкладом каждого в общий результат.

21. Как руководитель я провожу в жизнь долгосрочную кадровую политику (придерживаюсь на практике определенных, известных коллективу принципов найма, продвижения, увольнение работников).

22. Анализируя работу своих подчиненных, прихожу к выводу, что они — недостаточно знающие и умелые работники, у них не хватает инициативы, деловитости и других необходимых качеств.

23. В руководстве использую личный положительный пример как средство повлиять на подчиненных и создать благоприятный социально-психологический климат в коллективе.

24. В коллективе, которым я руковожу, бывают конфликты.

25. Я создаю условия, при которых подчиненные имеют благоприятные возможности высказать мнение и оказывать практическое влияние на производственный процесс.

26. В руководстве использую распределение полномочий (оставляю за собой решение наиболее важных вопросов, а второстепенные делегирую на нижние уровни).

27. Читаю книги и слушаю лекции о том, как работать с людьми в процессе руководства.

28. Как руководитель придерживаюсь на практике известных мне теоретических и прикладных рекомендаций по работе с людьми.

29. Считаю, что для повышения отдачи от людей в сфере управления ведущую роль должны играть организационно-технические факторы (технические средства, приказы, регламенты, инструкции и т.п.), а на втором плане должны находиться социально-психологические (доверие, морально-психологический климат, сознательность и др.)

30. Производственные результаты коллектива, которым я руковожу, бывают высокими.

31. Как руководитель я создаю условия для обеспечения физического здоровья подчиненных на работе и в быту, побуждаю их укреплять свое здоровье.

32. Для обеспечения высоких производственных результатов создаю в коллективе условия для проявления творчества, новаторства, инициативы.

33. Требую от подчиненных точных обоснований при формировании производственных планов и мероприятий по совершенствованию производства и управления.

34. Ради производственной необходимости приходится отодвигать на второй план решение таких вопросов развития коллектива, как анализ и улучшение социально-психологического климата, поддержание общего порядка в организации труда и т.п.

35. Прилагаю усилия, чтобы добиваться от подчиненных обеспечения высокой трудовой дисциплины и выполнения принятого распорядка дня.

36. Работа коллектива осуществляется на основе четкого баланса прав, обязанностей, функций, ответственности их справедливого распределения между подразделениями и членами коллектива.

37. Для достижения высоких производственных результатов в коллективе осуществляется профессиональная учеба и поощряется самостоятельная работа по повышению квалификации.

38. Большое внимание, как руководитель, я уделяю контролю действий подчиненных, поддержанию высокого темпа и качества их работы.

39. Стиль руководства, которого я придерживаюсь, оказывает положительное влияние на поведение членов коллектива, их отношение к работе и общий социально-психологический климат.

40. Стиль руководства, которого я придерживаюсь, оказывает положительное влияние на производственные результаты коллектива.

В Вашем опросном листе должны быть представлены ответы на все 40 вопросов.

Обведите кружком порядковые номера следующих позиций вашего опросного листа: 7, 10, 16, 17, 22, 24, 29, 34.

Проставьте по единице (1) рядом с теми обведенными порядковыми номерами, на которые вы ответили «редко» — Р или «никогда» — Н.

Также поставьте по единице рядом с теми не обведенными порядковыми номерами, на которые вы ответили «систематически» — С или «часто» — Ч.

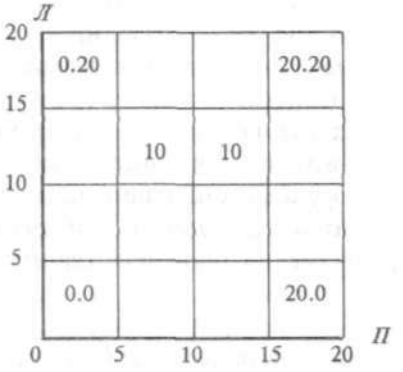
Теперь обведите кружком уже не порядковые номера, а те единицы, которые вы проставили рядом со следующими порядковыми номерами вашего опросного листа: 1, 3, 7, 8, 9, 12, 13, 14, 15, 18, 19, 20, 21, 23, 24, 25, 26, 27, 31, 39. Если рядом с какими-то номерами единицы не окажется, то ничего не обводите.

Л	П	$C_а$, %	$C_п$, %

Подсчитайте количество обведенных единиц и запишите в таблицу: $Л =$ _____.

Подсчитайте количество не обведенных единиц и также запишите в таблицу: $П =$ _____.

Нанесите полученные значения *Л* и *П* на соответствующие оси графика, проведите из этих точек перпендикуляры к осям и найдите точку пересечения этих перпендикуляров между собой на графике.



Затем вычислите значения:

$C_а = Л \times 5 =$ _____;

$C_п = П \times 5 =$ _____.

Также внесите значения $C_а$ и $C_п$ в таблицу.

Значение *Л* отражает количественно вашу ориентированность в процессе руководства на формирование и поддержание благоприятного социально-психологического климата в коллективе, на «человеческие отношения», на людей.

Значение *П* отражает количественно вашу ориентированность на достижение производственных целей, опору на формальную организацию и власть руководителя.

Точка пересечения перпендикуляров, проведенных на графике от полученных вами значений *Л* и *П*, указывает на конкретное значение количественной оценки стиля вашего руководства. Эта оценка лежит в пределах одного из четырех крайних (экстремальных) стилей или находится ближе к нему.

Стиль 0.0. При этом типе стиля руководитель проявляет очень мало заботы как о достижении целей собственного производства, так и о создании благоприятного социально-психологического климата в коллективе. Фактически руководитель устранился от работы, пустил все на самотек и просто проводит время, передавая информацию от своих руководителей подчиненным и наоборот.

Стиль 20.20. это идеальный стиль руководства. У руководителя с таким стилем в равной и притом максимальной степени проявляются ориентированность на движение высоких производственных результатов и на заботу о создании благоприятного социально-психологического климата в коллективе. Такой стиль, как правило, позволяет добиваться успешного решения производственных задач в сочетании с условиями для наиболее полного раскрытия творческих способностей членов коллектива.

Стиль 20.0. Данный стиль присущ чаще всего руководителям-автократам, которые заботятся только о работе, о выполнении производственно-хозяйственных задач, игнорируя человеческий фактор, личность работника, мнение коллектива. Нередко такой руководитель превращается в погонялу и действует по принципу «давай-давай», который со временем изживает себя настолько, что перестает приносить успех и в достижении производственных целей.

Стиль 0.20. При таком стиле руководитель очень мало заботится о производстве, если вообще заботится о нем. Все внимание руководителя здесь направлено на поддержание и сохранение хороших, приятельских отношений с подчиненными. Создается такой социально-психологический климат, где все расслаблены, дружны. И этот психологический комфорт обволакивает коллектив, отодвигая на второй план решение производственно-хозяйственных задач. В конечном счете такая ориентация на человеческие отношения не только затрудняет достижение производственных результатов, но и приводит к подрыву изнутри сложившегося уютного социально-психологического климата. Это может привести к утрате руководителем авторитета лидера.

Если *Л* и *П* отражают ориентированность вашего стиля по соответствующим составляющим в абсолютных единицах, то относительные значения представлены единицами $C_л$ и $C_п$. Они показывают, какой процент от идеала в терминах от ориентации на людей и производство представляет собой ваш стиль руководства коллективом. Каковы ваши фактические знания? Сколько вам не хватает до идеала? По каким составляющим стиля руководства вам следует совершенствоваться? Советуем провести тестирование среди подчиненных вам руководителей. Сравните их результаты с вашими. Как вы считаете, влияет ли ваш стиль управления на их линию поведения?

ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СВОЕ «Я»

Давайте проверим. Поставьте слева от номера вопроса цифру, характеризующую, насколько данное в этом номере утверждение описывает Вас.

+3 — очень характерно для меня; очень верно;

+2 — довольно характерно для меня; часто бываю таким (такой);

+1 — в какой-то мере характерно для меня; описание скорее верное, чем нет;

0 — трудно сказать; я не могу сказать определенно;

—1 — в какой-то мере не характерное для меня описание; скорее неверное, чем верное;

—2 — не характерно для меня; неверное описание;

—3 — совсем не характерно для меня; совсем неверное описание.

1. Большинство людей, по-видимому, агрессивнее и увереннее в себе, чем я.

2. Я не решаюсь назначать свидания и принимать приглашения на свидания из-за своей застенчивости.

3. Когда подаваемая в ресторане еда меня не удовлетворяет, я жалуюсь на это официанту.

4. Я избегаю задевать чувства других людей, даже если меня оскорбили.

5. На рынке мне трудно сказать «нет» продавцу, которому стоило значительных усилий показать мне товар, хотя этот товар не совсем мне подходит.

6. Когда меня просят что-нибудь сделать, я настаиваю, чтобы мне объяснили необходимость этого дела.

7. Я достаточно быстро нахожу довод в споре, в доказательстве.

8. Я стараюсь вырваться вперед, как и большинство людей.

9. Честно говоря, люди часто используют меня в своих интересах.

10. Я получаю удовольствие, завязывая разговор с новыми знакомыми и посторонними.

11. Я часто не знаю, что сказать людям другого пола, которые мне симпатичны.

12. Я испытываю нерешительность, когда надо позвонить по телефону в учреждения и организации.

13. Я предпочту написать письменную просьбу о принятии на работу или зачислении в институт, чем проходить устное собеседование.

14. Я стесняюсь возвратить некачественную покупку.

15. Если близкий и уважаемый родственник не уважает меня, я скорее скрою свои чувства, чем проявлю раздражение.

16. Я избегаю задавать вопросы из страха показаться глупым.

17. В споре я иногда боюсь, что буду волноваться и меня начнет трясти.

18. Если известный и уважаемый человек выскажет свою точку зрения, которую я считаю неверной, я заставлю аудиторию выслушать и свою точку зрения.

19. Я избегаю спорить с продавцами о цене.

20. Когда я сделаю что-нибудь важное и стоящее, я стараюсь, чтобы об этом узнали другие.

21. Я откровенен и искренен в своих чувствах.

22. Если кто-то распространяет обо мне сплетни, я стараюсь быстрее найти этого человека, чтобы поговорить с ним.

23. Мне часто трудно сказать «нет».

24. Я склонен сдерживать проявления любых своих чувств, а не устраивать сцены.

25. Если я недоволен, я жалуюсь на плохое обслуживание.

26. Когда мне делают комплимент, я теряюсь и не знаю, что сказать в ответ.

27. Если в кинотеатре или на лекции рядом со мной люди громко разговаривают, я прошу их говорить потише или беседовать в другом месте.

28. Тот, кто пытается пролезть в очереди впереди меня, может быть уверен, что получит от меня отпор.

29. Я быстро высказываю свое мнение.

30. Бывают случаи, когда я просто не могу ничего сказать.

Теперь подсчитайте общую оценку. Сложите баллы по всем пунктам (в пунктах 1, 2, 4, 5, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 23, 24, 26, 30 измените знак на противоположный. Например, если у вас —2, считайте его за +2). Если общая оценка у вас в пределах от +90 до +54, это означает, что у вас очень высокая степень уверенности в себе. Оценка в пределах от +53 до +26 означает среднюю степень уверенности в себе. От +26 до 0 — низкая степень уверенности в себе. От 0 до —26 занимает зона слабой неуверенности в себе. От —26 до —53 в сумме набирают неуверенные в себе люди. От —54 до —90 — это оценки тех, кто в очень сильной степени не уверен в себе.

РУКОВОДСТВО ПО УСПЕШНОМУ УВЕРЕННОМУ ПОВЕДЕНИЮ

* Если Вы хотите в чем-либо отказать другому, скажите ему ясно и однозначно «нет»; объясните, почему Вы отказываете, однако не извиняйтесь слишком долго.

* Отвечайте без паузы — так быстро, как только это вообще возможно.

* Настаивайте на том, чтобы с Вами говорили честно и откровенно.

* Просите прояснить, почему Вас просят о чем-либо, чего Вы не хотите делать.

* Смотрите на человека, с которым Вы говорите. Следите за его невербальным поведением: есть ли какие-либо признаки неуверенности в поведении партнера (руки около рта, бегающие глаза и т.п.).

* Если Вы злитесь, то дайте понять, что это касается поведения партнера и не затрагивает его или ее как личность.

* Если Вы комментируете поведение другого, используйте речь от первого лица — местоимение «Я»: «Если ты ведешь себя таким образом, то я чувствую себя так-то и так-то...». По возможности предлагайте альтернативные способы поведения, которые, по Вашему мнению, будут лучше Вами восприняты.

* Хвалите тех (и себя в том числе), кому, по Вашему мнению, удалось вести себя уверенно (независимо от того, достигнута цель или нет).

* Не упрекайте себя, если Вы были не уверены или агрессивны. Попытайтесь вместо этого выяснить, в какой момент Вы «соскользнули» с правильного пути, и как Вы можете поступить вместо этого в подобных ситуациях в будущем. Плохие привычки быстро не исчезают, новые навыки не падают с неба.

3.3. ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ РЕАКЦИЙ

ТЕСТ-ОПРОСНИК ОЦЕНКИ «СОЦИАЛЬНО-КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ»

Инструкция: «На следующих страницах Вы найдете ряд высказываний об особенностях поведения, привычках и взглядах.

Решите, пожалуйста, для каждого высказывания, согласны Вы с ним, или нет. Если согласны, то поставьте в клетке регистрационного бланка под номером вопроса цифру "1" (один), а если не согласны, то поставьте в клетке цифру "0" (ноль). В самом опроснике никаких пометок не делайте. Отвечайте, пожалуйста, по порядку, не пропуская ни одного вопроса и не стараясь произвести "лучшее" впечатление. Здесь нет "правильных" и "неправильных" ответов. Вы облегчите себе работу, если будете давать первый ответ, который приходит Вам в голову».

1. Если в разговоре неожиданно возникает большая пауза, мне часто ничего не приходит на ум, чтобы спасти ситуацию.
2. Мне досадно, что другие более удачливы, чем я.
3. Мне приятно, если я должен высказывать свое мнение по какому-то делу, не зная, что другие думают об этом.
4. Я быстро теряю самообладание, но также быстро опять беру себя в руки.
5. Человек с неясным или гнусавым произношением раздражает меня.
6. На вечеринке, в кругу малознакомых людей я тоже могу внести вклад в то, чтобы вечер удался.
7. Я еще не достиг той должности, которую заслуживаю по результатам моей работы.
8. Я смущаюсь, когда меня представляют известному деятелю, потому что не знаю, что он обо мне подумает.
9. Я могу так рассвирепеть, что, например, бью посуду.
10. Я часто пасую перед трудностями еще прежде, чем возьмусь за дело.
11. В отпуске я редко знакомлюсь с другими людьми.
12. Я не люблю быть в центре внимания.
13. Если я сам не могу принять решение по важному, личному вопросу, то действую по совету пожилого уважаемого человека.
14. Если я прихожу в ярость, то разряжаюсь, выполняя такую физическую работу, как, например, рубка дров.
15. Я придаю большое значение тому, что другие обо мне думают.

16. Мне легче тогда, когда мне говорят, что нужно сделать, чем в том случае, когда я сам должен руководить.

17. Мне трудно подружиться с кем-нибудь.

18. В большинстве случаев я всегда вижу вначале хорошие стороны человека или дела.

19. Принимая решения, я спокойно взвешиваю все «за» или «против».

20. Время от времени я теряю терпение и свирепею.

21. Я с удовольствием берусь за такие задания, при которых другие люди находятся в моем подчинении.

22. Я легко отказываюсь от намерения, если другие об этом невысокого мнения.

23. В обществе я могу непринужденно беседовать с людьми, которых я никогда не видел.

24. У меня нет настоящих друзей.

25. Я часто вижу сначала плохие или слабые стороны человека или дела.

26. Мне было бы приятно, если бы другие восторгались мной.

27. У меня часто бывает плохое настроение.

28. Мне лучше, если я могу присоединиться к мнению других.

29. В целом я спокоен и меня нелегко вывести из себя.

30. У меня редко бывают гости.

31. Я чувствую себя ущемленным, когда других повышают в должности.

32. В решительных ситуациях зачастую внутреннее беспокойство заставляет меня принимать быстрое решение.

33. Я присоединяюсь к мнению моего трудового коллектива, как правило, лишь тогда, когда большинство его одобрит.

34. Меня редко приглашают в гости.

35. Как правило, я отношусь к людям скептически и недоверчиво.

36. Я с удовольствием хожу на карнавал или другие веселые празднества.

37. Чаще всего я уверенно гляжу в будущее.

38. На производственных совещаниях я охотнее присоединяюсь к мнению начальства.

39. В поездке я почти никогда не беседую с попутчиком.

40. Меня угнетает, если я должен откладывать принятые решения.

41. Я охотно даю указания.

42. Если в моем трудовом коллективе возникают разногласия, я держусь в стороне.

43. Если я здорово рассвирепею, то часто теряю самообладание.

44. Чаще всего я нахожу, что жизнь стоит того, чтобы жить.

45. Я охотно провожу свой досуг с друзьями или в группах по интересам.

46. Меня тревожит то обстоятельство, что я не знаю, что меня ждет в жизни.

47. Если я хорошо подумаю, то я скорее склонен что-то критиковать, чем признавать.

48. Мне нравится, что другие делают то, что я от них требую.

49. Мне не нравится, когда в книгах или фильмах действие в конце остается незавершённым или кончается иначе, чем я ожидал.

50. Я — оптимист.

51. Часто у меня выскакивают замечания, которые я лучше всего проглотил бы.

52. Мне трудно установить контакт между людьми, которые не знают друг друга.

53. Когда я в ярости, то говорю неслыханные вещи.

54. Я скучаю, когда другие веселятся.

55. Чаще всего я нахожу бессмысленным преследовать личные цели: все равно все получается иначе.

56. Я избегаю общение с людьми, о которых не знаю, что о них можно подумать.

57. У меня нет никаких особенных интересов, так как мне ничто по-настоящему не доставляет удовольствия.

58. Часто я не могу совладать со своим раздражением и бешенством.

59. Я — коммуникабельный и открытый человек.

60. Я стремлюсь превосходить других.

61. По отношению к другим я отзывчив и обязателен.

62. Я везде быстро завязываю знакомства.

63. Ежедневные трудности часто лишают меня покоя.

64. Прежде чем высказывать свое мнение, я сначала проверяю, что об этом думают другие.

65. Неожиданный гость часто бывает для меня некстати.

66. На должности, соответствующей моим претензиям, я мог бы по-настоящему развернуться.

67. Я считаю, что лучше никому не доверять.

68. Я могу хорошо настроиться на неожиданный визит.

69. К сожалению, я отношусь к тем, кто часто приходит в бешенство.

70. Я редко бываю в подавленном, плохом настроении.

71. Я легко теряю хладнокровие, когда на меня нападают.

72. Я думаю, что популярность меня бы не тяготила.

73. Я могу во всех сторонах жизни найти что-то хорошее.

74. Часто я сам отказываю себе в исполнении желаний, чтобы избежать разочарований.

75. Я лучше примирюсь с чем-то, чем дам дойти делу до спора.

76. Я редко нахожу нужные слова, когда мне кого-нибудь представляют.

77. Я не люблю еще раз обдумывать решения.

78. Я редко могу по-настоящему радоваться.

79. Мне нетрудно внести оживление в общество.

80. Если что-то мне не удается, я думаю: в следующий раз получится лучше.

81. Мне нравится, когда другие просят у меня совета.

82. Я буду лучше сам по себе, тогда мне не придется разочаровываться.

83. Я не люблю дел, решение которых предоставляют будущему и выжидают, как они будут развиваться.

84. При хороших известиях я всегда боюсь, что при ближайшем рассмотрении в деле окажется загвоздка.

85. К новым коллегам я чаще могу привыкнуть спустя лишь длительное время.

86. Часто я высказываю угрозы, которые не принимаю всерьез.

87. Когда меня несправедливо критикуют, я скорее с этим соглашаюсь, чем защищаюсь.

88. Часто я, не подумав, говорю что-то, а потом раскаиваюсь.

89. Меня беспокоит, что я не знаю точно, что другие обо мне думают.

90. Когда на меня наваливаются события, на которые я не имею влияния, то я люблю сюрпризы.

91. Я чаще всего признаю правоту других, хотя и не разделяю их мнения.

92. Я радуюсь общению.

93. Для меня обременительно, если мой распорядок дня нарушают непредвиденные события.

94. Я быстро капитулирую, если что-то не удается.

95. Мои будни в целом интересны и занимательны.

96. Непредвиденные события чаще всего приводят меня в замешательство.

97. Когда мне кто-то что-то обещает, я опасаюсь, что это не получится.

98. Мне не нравится, что я по статусу должен выполнять распоряжения людей, которые меньше меня понимают.

99. Неловкую ситуацию, в которую кто-нибудь попадает, я могу обыграть таким образом, что другим это не бросится в глаза.

100. Часто я нервничаю из-за кого-нибудь.

101. Я люблю знать заранее, кто будет на званом вечере, на который я приглашен, и как он будет проходить.

102. Я избегаю критиковать своего начальника, хотя иногда это необходимо.

103. Меня беспокоит, когда у знакомых или друзей, к которым я приглашен, я встречаю незнакомых людей.

104. Часто я слишком быстро сержусь на других.

105. Когда со мной заговаривает незнакомый человек, я часто не знаю, что я должен сказать.

106. При неудачах я, как правило, боюсь за свой авторитет.

107. Я часто сомневаюсь в своих способностях.

108. Я охотно стал бы знаменитостью.

109. Я часто чувствую себя как пороховая бочка перед взрывом.

110. Мне неприятно, когда мой супруг приглашает гостей без моего ведома.

111. Когда я получаю новое задание, то часто думаю, что я его не осилю.

112. Я охотно беседую с другими людьми, когда предоставляется возможность.

113. Я не утаиваю своего мнения.

114. Я думаю, что другие относятся ко мне предвзято.

115. Я охотно пробую что-то, когда с самого начала неизвестно, какой будет исход.

116. Мне нравится, когда мне дают почувствовать, что без меня нельзя обойтись.

117. Я могу втянуть в разговор незнакомых людей.

118. Я спокойно ожидаю решения любого вопроса, даже если он очень важен для меня.

119. Я быстро капитулирую.

120. По сравнению с произведенной мной работой я должен заслуживать большего признания.

121. Мне трудно вести беседу с незнакомым человеком.

122. Мои чувства легко оскорбить.

123. Прежде чем занять позицию в каком-то вопросе, я жду, пока не узнаю мнение других.

124. Чаще всего мне трудно спокойно выбрать из нескольких вещей или возможностей.

125. Со знакомыми, которых я долго не видел, я неохотно заговариваю первым.

126. Я склонен во время спора говорить громче, чем обычно.

127. Чаще всего я придерживаюсь пословицы: «Смелость города берет».

128. Я охотно вошел бы в круг людей, которые принимают важные решения.

129. Я склонен к тому, чтобы или быстро осуждать, или защищать людей.

130. Если бы я мог повторить свое становление, то я бы быстрее достиг бы того положения, которое сегодня мне еще не дано.

131. Я могу припомнить, что как-то раз был так взбешен, что взял первую попавшуюся мне вещь и разгрыз или разбил ее.

132. Я, как правило, придерживаюсь принципа: сначала подумай, потом сделай.

133. Я должен бы больше делать для того, чтобы найти то признание, которого я заслуживаю.

Ключ

1. Социально—коммуникативная неуклюжесть (СКН):

1+, 6—, 11+, 17+, 23—, 24+, 30+, 34+, 36—, 39+, 45—, 52+, 59—, 61—, 62—, 65+, 68—, 76+, 79—, 85+, 92—, 99—, 103+, 105+, 110+, 112—, 117—, 121+, 125+ (29 вопросов).

2. Нетерпимость к неопределенности (НН):

5+, 8+, 13+, 19—, 32+, 40+, 46+, 49+, 56+, 77+, 83+, 89+, 90—, 93+, 96+, 101+, 115—, 118—, 124+, 129+, 132— (21 вопрос).

3. Чрезмерное стремление к конформности (К):

3—, 15+, 16+, 22+, 28+, 33+, 38+, 42+, 64+, 75+, 87+, 91+, 102+, 113—, 123+ (15 вопросов).

4. Повышенное стремление к статусному росту (ССР):

2+, 7+, 12—, 21+, 26+, 31+, 41+, 48+, 60+, 66+, 72+, 81+, 98+, 106+, 108+, 116+, 120+, 128+, 130+, 133+ (20 вопросов).

5. Ориентация на избегание неудач (ИН):

10+, 18—, 25+, 27+, 35+, 37—, 44—, 47+, 50—, 54+, 55+, 57+, 67+, 70—, 73—, 74+, 78+, 80—, 82+, 84+, 94+, 95—, 97+, 107+, 111+, 114+, 119+, 127— (28 вопросов).

6. Фрустрационная нетолерантность (ФН):

4+, 9+, 14+, 20+, 29—, 43+, 51+, 53+, 58+, 63+, 69+, 71+, 86+, 88+, 100+, 104+, 109+, 122+, 126+, 131+ (20 вопросов).

В контрольном исследовании 48 женщин (от 25 до 50 лет), проведенном НПК (обследование резерва руководящих кадров в отрасли связи — ситуация экспертизы), были получены следующие нормативы:

Шкала	СКН	НН	К	ССР	ИН	ФН
Среднее	8,04	9,71	5,83	9,13	8,13	8,50
Среднеквадратическое отклонение	5,78	3,26	3,01	3,14	3,88	3,64

ОЦЕНИТЕ УМЕНИЕ СЛУШАТЬ

1. Ваша коллега начинает рассказывать длинную запутанную историю, логику развития которой вы никак не можете проследить. Вы:

а) избавляете ее и себя от ненужных трудностей, переведя разговор на другую тему;

б) сообщаете ей, что вы потеряли нить рассказа и просите повторить все сначала;

в) задаете вопросы по отдельным, наиболее неясным вам обстоятельствам этой истории;

г) делаете вид, что следите за ходом развития событий, рассчитывая, что в конце концов вы поймете, в чем же суть.

2. Ваша подруга крайне расстроена неприятностью, которую причинил ей любимый человек. Вы:

а) поддерживаете ее, внимательно выслушав, предоставив подруге возможность излить душу;

б) поступаете так же, как в варианте «а», но еще и рассказываете подруге о том, что вы тоже оказывались в таком же положении, тем самым показав ей, что она не одинока;

в) выражаете поддержку, по секрету сообщив ей о таких же отвратительных поступках, совершенных вашим возлюбленным;

г) соглашаетесь, что этот парень действительно негодяй, и предлагаете познакомить ее с другим мужчиной.

3. После страстной «ночи любви» ваш партнер говорит, что в момент высшего наслаждения у вас был безучастный вид. Что вы ответите на это:

а) будете уверять его, что это далеко не так;

б) попробуете выяснить, почему он сделал такой вывод;

в) согласитесь с ним — вам действительно следовало бы быть более естественной в постели;

г) почувствуете себя оскорбленной и дадите ему это понять.

4. Представьте себе, что любимый вами человек говорит что-то вроде: «Я ненавижу, когда твоя мама...». Это полностью выводит вас из себя. Как вы поступите:

а) сдержите свое раздражение — вы не привыкли идти на конфронтацию;

б) выясните, в чем конкретно заключаются причины его недовольства, и лишь затем выскажете свою точку зрения;

в) вы немедленно оборвете этот разговор — ведение такого рода споров лишь вызывает в вас ярость;

г) сами перейдете в наступление: «Что касается твоей мамы...».

5. Ваш возлюбленный заводит с вами разговор, который будучи эмоционально нейтральным, касается вопроса, в котором вы абсолютно ничего не смыслите — например, о сравнительных достоинствах различных типов стереосистем. Каким образом вы будете поддерживать такой разговор? (можете выбрать несколько вариантов). Вы будете:

а) кивать головой;

б) улыбаться;

в) смотреть ему в глаза;

г) задавать соответствующие вопросы;

д) резюмировать основные пункты его повествования, например: «Так, значит, самые хорошие колонки...», чтобы быть уверенной, что вы полностью его понимаете;

е) подбадривать его односложными словами типа: «Гм», «Да-да», «Правильно»;

ж) поступать, как в варианте «е», и, кроме того, периодически с энтузиазмом восклицать: «Неужели!», «Это интересно!»

з) не делать ничего из вышеперечисленного. Вместо этого вы заявите, что вы абсолютно безнадежны в познании сравнительных достоинств стереосистем и все попытки просветить вас — увы, бесполезная трата времени.

6. Каковы ваши отношения с близкими вам людьми (мужчинами, членами вашей семьи, подругами):

а) у вас мало близких людей и вы редко с ними встречаетесь;

б) носят подчас весьма бурный характер;

в) ровные, приятные, доставляющие вам радость;

г) вызывают у вас крайнее неудовлетворение.

7. В разговоре с друзьями, какой процент времени вы обычно уделяете роли слушателя:

а) 0—25%; б) 26—50%; в) 51—75%; г) 76—100 %.

8. Важный элемент умения слушать — способность чувство-

вать то, что не выражено словами. Итак, забудьте о том, что говорится в данный момент. Вопрос заключается в следующем: что действительно происходит, когда собеседник... (выберите один из вариантов в каждом пункте):

1) прикладывает палец к носу или щеке:

а) он чувствует превосходство;

б) он преувеличивает;

в) у него просто чешется нос или щека;

2) выглядит сутулым и напряженным:

а) он что-то скрывает;

б) он голоден;

в) он стесняется;

3) начинает говорить громко и возбужденно:

а) он защищается;

б) он проявляет интерес;

в) он очень хотел бы, чтобы разговор поскорее закончился.

9. Как часто вы (поставьте в каждой графе: 3 — часто; 2 — иногда; 1 — редко; 0 — никогда):

а) заканчиваете фразу собеседника;

б) ловите себя на мысли, что во время делового разговора с коллегой по работе думаете о ее одежде и прическе;

в) начинаете смеяться прежде, чем рассказчик преподнесет «соль» анекдота;

г) рассматриваете свои ногти в то время, как ваш знакомый описывает свой тяжелый рабочий день;

д) чувствуете себя «не в своей тарелке», когда приятельница, выложив вам все свои проблемы, продолжает самобичевание;

е) используете против своего любимого сказанные им слова;

ж) в момент, когда близкий вам человек высказывает претензии или жалуется, думаете: «Опять он за свое...»;

з) чувствуете непреодолимое желание оставить за собой последнее слово в споре;

и) отказываетесь от своих доводов, чувствуя, что вам так ничего и не удалось добиться.

10. Являются ли следующие утверждения, по вашему мнению, верными или ложными? (отметьте каждое из них буквой В — верно; Л — ложно или ? — затрудняюсь ответить):

а) вы чувствуете себя неудобно во время затянувшейся паузы в разговоре;

б) слушая своего друга, вы сосредоточиваете свое внимание на том, когда же он начнет отклоняться от темы;

в) вы считаете, что ни у кого и никогда не бывает веских оснований давать непрошеные советы;

г) вы обычно можете предугадать фразу до того, как она будет произнесена;

д) люди всегда доверяют вам свои самые интимные проблемы.

Теперь подсчитайте количество набранных вами очков:

Вопрос	а	б	в	г
1	3	2	1	0
2	0	1	3	2
3	3	1	0	2
4	0	1	3	2
5	0	0	0	1
	д	е	ж	з
	1	0	2	5
6	3	2	1	0
7	3	2	1	0
8 (1)	1	2	0	—
8 (2)	2	1	0	—
8 (3)	1	0	2	—

Вопрос 9. Подсчитайте очки, как указано в пункте 9.

Вопрос 10	Л	В	?
а	3	0	1
б	1	3	2
в	1	3	2
г	2	0	1
д	0	3	1

Итак, умеете ли вы слушать?

54 очка и более — честно говоря, вы не очень подходите для роли задушевного собеседника, вряд ли найдется желающий дове-

рять вам свои секреты. Если вас никто не прерывает, вы склонны непрерывно болтать, заполняя собой каждую паузу в разговоре. Возможно, ваши родители придерживались такой воспитательной концепции: «Дети должны быть на виду, но выслушивать их нет необходимости». Это привело вас к уверенности в том, что слушающий человек невольно подчиняется говорящему, чего, по вашему мнению, следует избегать любой ценой. И что бы ни стояло за вашим бесконечным потоком слов, такая уверенность дорого обходится вам в жизни. В подтверждение этого факта достаточно проанализировать ваши отношения с окружающими.

35—53 очка — хотя вы считаете, что слышите то, что происходит вокруг вас, есть люди, которые не согласятся с вами. В чем ваша главная ошибка? Когда вы раздражены и теряете терпение, вы склонны отключаться от разговора. Это свойство присуще многим людям.

18—35 очков — поздравляем! Если кто-то из вашего окружения нуждается в аудитории, вы всегда готовы квалифицированно его выслушать. Даже в конфликтных ситуациях вы умеете принять на веру чужие слова. Вдобавок вы еще интуитивно чувствуете, когда необходимо просто слушать собеседника и когда наступает подходящий момент для подачи собственной реплики. Неудивительно, что вы необыкновенно популярный человек, и не только среди своих любимых и друзей. Ваша склонность к взаимному общению делает вас ценным исполнителем и удачливым руководителем. Единственное, чего мы вам желаем: не останавливайтесь на достигнутом!

7 очков и менее: вы всегда готовы выслушать, когда ваши близкие нуждаются в собеседнике: это неплохо. Проблема в том, что, заинтересованно слушая собеседника, вы сами при этом слишком мало говорите. Часто такие люди страдают боязнью говорить, но каковы бы ни были причины их нежелания высказывать свою точку зрения, такая линия поведения неизбежно вызовет трудности в жизни.

НЕ СТОИТ ПЕРЕБИВАТЬ, НЕ ДОСЛУШАВ!

Угрожает ли Вам нервный срыв? Вы узнаете об этом, ответив на вопросы предлагаемого теста.

1. Трудно ли Вам обратиться к кому-либо с просьбой о помощи?

Да, всегда (3), очень часто (4), иногда (0), очень редко (0), никогда (0).

2. Думаете ли Вы о своих проблемах даже в свободное время?
Очень часто (5), часто (4), иногда (2), очень редко (0), никогда (0).

3. Видя, что у человека что-то не получается, испытываете ли Вы желание сделать это вместо него?
Да, всегда (5), очень часто (4), иногда (2), очень редко (0), никогда (0).

4. Подолгу ли Вы переживаете из-за неприятностей?
Да, всегда (5), часто (4), иногда (2), очень редко (0), никогда (0).

5. Сколько времени Вы уделяете себе вечером?
Больше трех часов (0), два-три часа (0), один-два часа (0), меньше часа (2), ни минуты (4).

6. Перебиваете ли Вы, не дослушав объясняющего вам что-либо с излишними подробностями?
Да, всегда (4), часто (3), в зависимости от обстоятельств (2), редко (1), нет (0).

7. О вас говорят, что Вы вечно спешите...
Да, это так (5), часто спешу (4), спешу, как и все, иногда (1), спешу только в исключительных случаях (0), никогда не спешу (0).

8. Трудно ли Вам отказаться от вкусной еды?
Да, всегда (3), часто (2), иногда (0), редко (0), никогда (0).

9. Приходится ли Вам делать несколько дел одновременно?
Да, всегда (5), часто (4), иногда (3), редко (1), никогда (0).

10. Случается ли, что во время разговора Ваши мысли витают где-то очень далеко?
Очень часто (5), часто (4), случается (3), очень редко (0), никогда (0).

11. Не кажется ли Вам порой, что люди говорят о скучных и пустых вещах?
Очень часто (5), часто (4), иногда (1), редко (0), никогда (0).

12. Нервничаете ли Вы, стоя в очереди?
Очень часто (4), часто (3), иногда (2), очень редко (1), никогда (0).

13. Любите ли Вы давать советы?
Да, всегда (4), очень часто (3), иногда (1), очень редко (0), никогда (0).

14. Долго ли Вы колеблетесь, прежде чем принять решение?
Всегда (3), очень часто (2), часто (1), очень редко (3), никогда (0).

15. Как Вы говорите?

Торопливо, скороговоркой (3), быстро (2), спокойно (0), медленно (0), важно (0).

А теперь подсчитайте очки.

От 45 до 63 очков — нервный срыв для Вас — реальная угроза. Проверьте кровяное давление и содержание холестерина в крови. Не пора ли изменить образ жизни?

От 22 до 44 очков — нужно относиться к жизни спокойнее и уметь внутренне расслабляться, снимая напряжение.

До 19 очков — Вам удается сохранять спокойствие и уравновешенность. Старайтесь и впредь избегать волнений, не обращать внимания на пустяки и не воспринимать драматически любые неудачи.

0 очков — если Вы отвечали честно и откровенно, то единственная опасность, которая вам угрожает, — это чрезмерное спокойствие и, конечно же, скука.

3.4. ОЦЕНКА СТИЛЯ МЫСЛИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для оценки стиля мыслительной деятельности можно обратиться к книге известных в среде психологов авторов А.А.Алексеева и Л.А.Громовой «Поймите меня правильно, или книга о том, как найти свой стиль мышления, эффективно использовать интеллектуальные ресурсы и обрести взаимопонимание с людьми» (СПб., Экономическая школа, 1993). По мнению самих авторов, книга представляет собой практическое руководство по самопознанию и развитию Вашего интеллекта и личности, пониманию мышления и поведения других людей. Книга содержит доступную диагностику, задания для интеллектуального тренинга, анализ деловых ситуаций. Познакомьтесь с некоторыми фрагментами из данного руководства.

«Обычно психологи подходят к наведению порядка в интеллектуальном мире с двух, в известной мере, противоположных, хотя и допускающих объединение, позиций.

Первый (по праву, ибо более древний) подход связан с классификацией людей по уровню развития интеллекта. Этот подход называют количественным, по-видимому, из-за стремления выразить уровень интеллектуального развития чаще всего одним числом, так называемым коэффициентом интеллектуальности, или сокращенно — IQ.»

...«В основе второго подхода лежит интерес ученых к различению между людьми по предпочитаемым ими способам познания мира.» ...«Те различия между великими людьми, на которые мы пытаемся обратить наше внимание, — это различия в складе, или стиле мышления. Естественно, что они обусловлены культурно-исторической средой, этносом, профессией и даже строением и функционированием мозга, но опосредованно, через личность человека и его интеллект.

Под стилем мышления мы понимаем открытую систему интеллектуальных стратегий, приемов, навыков и операций, к которой личность предрасположена в силу своих индивидуальных особенностей (от системы ценностей и мотивации до характерологических свойств). Стили мышления начинают складываться в детстве и развиваются в течение всей жизни человека, сообразно опыту и метаморфозам личности...»

«Однако стиль мышления — это хотя и открытая, т.е. пополняющаяся все время, но система, обладающая постоянным ядром, структурой и избирательностью к внешним воздействиям. Следовательно, не всякий опыт легко и органически включается в стиль конкретного человека, а лишь синтонный, «прилипающий» к ядру. Вообще говоря, встречаются люди и со сложной стилевой организацией, у которых таких ядер больше одного. Значит, они или одинаково хорошо владеют несколькими стилями мышления (точнее, их комбинацией), или ...характеризуются тем, что можно назвать интеллектуальной бесхребетностью (не путать с низким интеллектом!). Главное же заключается в том, что мыслительных ядер, или стилей мышления, неизмеримо меньше, чем людей.Разные ученые расходятся в определении их количества, но оно, как правило, не выходит за пределы десятка. В этой книге пойдет речь о пяти основных стилях мышления и их комбинациях. Тем самым мы получаем легко обозримое число категорий для сравнения людей по интеллектуальным особенностям.

Важнейшая отличительная черта качественного подхода — признание равноценности всех стилей мышления. У любого из них есть сильные и слабые стороны, но сами по себе они не могут быть построены в шеренгу от «лучшего» к «худшему» (или от «умного» к «глупому»). Стили мышления не зависят от уровня развития интеллекта, по крайней мере, в диапазоне интеллектуальной «нормы». С одной стороны, кто-то из вас может составить компанию по стилю мышления, Эйнштейну или Льву Толстому. Приятно, не правда ли? С другой стороны, различия в

стилях мышления (а значит и трудности в достижении взаимопонимания) между вами и вашим соседом (или начальником) могут оказаться не меньше тех, что были между Тургеневым и Достоевским. А поскольку стиль мышления не только определяет способ постановки проблем и подходы к их решению, но и транслируются в поступке, то о ваших отношениях с соседом или начальником, возможно, тоже могла бы быть написана (пусть без надежды напечатать) «История одной вражды».

Знания о стилях мышления значительно снижают вероятность возникновения вражды между людьми как на уровне деловых, формальных, так и на уровне личных отношений. И это лучший стимул для приобретения и творческого освоения этих знаний. Однако самостоятельно получить достоверное представление о своем или чужом стиле мышления, увы, не просто (конечно, мы имеем в виду тех из вас, кто не занимается психологией профессионально).

Попросите кого-нибудь объяснить вам, как, каким образом («способом») он (или она) думает.Попробуйте задать этот вопрос себе.

Наиболее частый и типичный ответ: «Думаю, как все... А как еще можно думать?» Здесь и зарыта собака. Каждый из нас мыслит в рамках того стиля, который сложился у него в ходе жизни, часто полагая этот стиль единственно правильным. А некоторые вообще не могут представить себе, что можно по-другому размышлять, по-другому формулировать вопросы, принимать решения и т.п.

Любой стиль должен обладать как бы встроенным в него механизмом самосохранения, иначе он перестанет быть стилем. Благодаря такому механизму всякий успех закрепляет привычные стратегии, навыки и схемы мышления и подтверждает для нас их ценность. Тогда как любой наш промах, вызванный, в частности, приверженностью к излюбленному стилю мышления, мы стараемся оправдать или хотя бы объяснить обстоятельствами, ситуацией, судьбой, лишь бы только не менять себя. И действительно — редко используем неудачи для того, чтобы научиться новым способам мышления. Но, сохраняя стиль, мы, помимо собственной воли, огораживаем его двойным барьером. Один препятствует нам в осознании своего стиля, а другой препятствует пониманию нами окружающих нас «инакостильных». Преодолеть эти барьеры, не разрушая, а наоборот, укрепляя и развивая ваш стиль мышления, должна помочь вам книга, которую вы сейчас читаете.

В ней вы найдете удобный инструментарий и для самопознания, и для познания других людей, а также систему категорий способствующих более полному и глубокому осознанию и описанию стилей мышления.

Коль скоро вы решили ступить на тропу самопознания, наш долг — помочь вам сделать первые шаги.Сначала ознакомьтесь с тем, что вам предстоит сделать.

ОПРОСНИК «СТИЛЬ МЫШЛЕНИЯ»

Инструкция: «Этот опросник предназначен для того, чтобы помочь Вам определить предпочитаемый Вами способ мышления, а также манеру задавать вопросы и принимать решения. Среди предлагаемых Вам на выбор ответов нет правильных или неправильных. Максимум полезной информации Вы получите в том случае, если будете как можно точнее сообщать об особенностях Вашего реального мышления, а не о том, как, по-вашему, следовало бы мыслить.

Каждый пункт данного опросника состоит из утверждения, за которым следует пять его возможных окончаний. Ваша задача — указать ту степень, в которой каждое окончание применимо к Вам. На бланке опросника в квадратиках справа от каждого окончания проставьте номера: 5, 4, 3, 2 или 1, указывающие на ту степень, в какой данное окончание применимо к Вам: от 5 (более всего подходит) до 1 (менее всего подходит). Каждый номер (балл) должен быть использован ТОЛЬКО ОДИН РАЗ в группе из пяти окончаний. Даже если два окончания (или более) кажутся одинаково применимыми к Вам, все-таки постарайтесь их упорядочить. Каждое из пяти окончаний в группе должно получить свой номер: 5, 4, 3, 2, 1».

Пожалуйста, заполните для тренировки этот образец:

КОГДА Я ЧИТАЮ КНИГУ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ, Я ОБРАЩАЮ ВНИМАНИЕ ГЛАВНЫМ ОБРАЗОМ НА:

1. Качество изложения, стиль ..... ☐
2. Основные идеи книги ..... ☐
3. Композицию и оформление книги ..... ☐
4. Логику и аргументацию автора ..... ☐
5. Выводы, которые можно сделать из этой книги ..... ☐

Если Вы уверены, что поняли приведенную выше инструкцию, продолжайте работать дальше.

А. КОГДА МЕЖДУ ЛЮДЬМИ ИМЕЕТ МЕСТО КОНФЛИКТ НА ПОЧВЕ ИДЕЙ, Я ОТДАЮ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ТОЙ СТОРОНЕ, КОТОРАЯ:

1. Устанавливает, определяет конфликт и пытается выразить его открыто ☐
2. Лучше всех затрагивает ценности и идеалы ☐
3. Лучше всех отражает мои личные взгляды и опыт ☐
4. Подходит к ситуации наиболее логично и последовательно ☐
5. Излагает аргументы наиболее кратко и убедительно ☐

Б. КОГДА Я НАЧИНАЮ РАБОТАТЬ НАД ПРОЕКТОМ В СОСТАВЕ ГРУППЫ, САМОЕ ВАЖНОЕ ДЛЯ МЕНЯ:

1. Понять цели и значение этого проекта ☐
2. Раскрыть цели и ценности участников рабочей группы ☐
3. Определить, как мы собираемся разрабатывать данный проект ☐
4. Понять, какую выгоду этот проект может принести для нашей группы ☐
5. Чтобы работа над проектом была организована и сдвинулась с места ☐

В. ВООБЩЕ ГОВОРЯ, Я УСВАИВАЮ НОВЫЕ ИДЕИ ЛУЧШЕ ВСЕГО, КОГДА МОГУ:

1. Связать их с текущими или будущими занятиями ☐
2. Применить их к конкретным ситуациям ☐
3. Сосредоточиться на них и тщательно их проанализировать ☐
4. Понять, на сколько они сходны с привычными идеями
5. Противопоставить их другим идеям ☐

Г. ДЛЯ МЕНЯ ГРАФИКИ, СХЕМЫ, ЧЕРТЕЖИ В КНИГАХ ИЛИ СТАТЬЯХ ОБЫЧНО:

1. Полезнее текста, если они точны ☐
2. Полезны, если они ясно показывают важные факты ☐
3. Полезны, если они подкрепляются и поясняются текстом ☐
4. Полезны, если они поднимают вопросы по тексту ☐
5. Не более и не менее полезны, чем другие материалы ☐

Д. ЕСЛИ БЫ МНЕ ПРЕДЛОЖИЛИ ПРОВЕСТИ КАКОЕ-ТО ИССЛЕДОВАНИЕ, Я, ВЕРОЯТНО, НАЧАЛ БЫ С:

1. Попытки определить его место в более широком контексте ..... ☐
2. Определения того, смогу ли я выполнить его в одиночку или мне потребуется помощь ..... ☐
3. Размышлений и предложений о возможных результатах ..... ☐
4. Решения о том, следует ли вообще проводить это исследование ..... ☐
5. Попытки сформулировать проблему как можно полнее и точнее ..... ☐

Е. ЕСЛИ БЫ МНЕ ПРИШЛОСЬ СОБИРАТЬ ОТ ЧЛЕНОВ КАКОЙ-ТО ОРГАНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИЮ, КАСАЮЩУЮСЯ ЕЕ НАСУЩНЫХ ПРОБЛЕМ, Я ПРЕДПОЧЕЛ БЫ:

1. Встретиться с ними индивидуально и задать каждому свои конкретные вопросы ..... ☐
2. Провести общее собрание и попросить их высказать свое мнение ..... ☐
3. Опросить их небольшими группами, задавая общие вопросы ..... ☐
4. Встретиться неофициально с влиятельными лицами и выяснить их взгляды ..... ☐
5. Попросить членов организации предоставить мне (желательно в письменной форме) всю относящуюся к делу информацию, которой они располагают ..... ☐

Ж. ВЕРОЯТНО, Я БУДУ СЧИТАТЬ ЧТО-ТО ПРАВИЛЬНЫМ, ИСТИННЫМ, ЕСЛИ ЭТО «ЧТО-ТО»:

1. Выстояло против оппозиции, выдержало сопротивление противоположных подходов ..... ☐
2. Согласуется с другими вещами, которым я верю ..... ☐
3. Было подтверждено на практике ..... ☐
4. Поддается логическому и научному доказательству ..... ☐
5. Можно проверить лично на доступных наблюдению фактах ..... ☐

З. КОГДА Я НА ДОСУГЕ ЧИТАЮ ЖУРНАЛЬНУЮ СТАТЬЮ, ОНА БУДЕТ СКОРЕЕ ВСЕГО:

1. О том, как кому-то удалось разрешить личную или социальную проблему ..... ☐

2. Посвящена дискуссионному политическому или социальному вопросу ..... ☐
3. Сообщением о научном или историческом исследовании ..... ☐
4. Об интересном, забавном человеке или событии ..... ☐
5. Точной, без доли вымысла, с сообщением о чьем-то интересном жизненном опыте ..... ☐

И. КОГДА Я ЧИТАЮ ОТЧЕТ О РАБОТЕ, Я ОБРАЩАЮ БОЛЬШЕ ВСЕГО ВНИМАНИЯ НА:

1. Близость выводов к моему личному опыту ..... ☐
2. Возможность выполнения данных рекомендаций ..... ☐
3. Надежность и обоснованность результатов фактическими данными ..... ☐
4. Понимание автором целей и задач работы ..... ☐
5. Интерпретацию данных ..... ☐

К. КОГДА ПЕРЕДО МНОЙ ПОСТАВЛЕНА ЗАДАЧА, ПЕРВОЕ, ЧТО Я ХОЧУ УЗНАТЬ — ЭТО:

1. Каков наилучший метод для решения данной задачи .. ☐
2. Кому и когда нужно, чтобы эта задача была решена .... ☐
3. Почему эту задачу стоит решать ..... ☐
4. Какое влияние ее решение может иметь на другие задачи, которые приходится решать ..... ☐
5. Какова прямая, немедленная выгода от решения данной задачи ..... ☐

Л. ОБЫЧНО Я УЗНАЮ МАКСИМУМ О ТОМ, КАК СДЕЛАТЬ ЧТО-ТО НОВОЕ, БЛАГОДАРЯ ТОМУ, ЧТО:

1. Уясняю для себя, как это связано с чем-то другим, что мне хорошо знакомо ..... ☐
2. Принимаюсь за дело как можно раньше ..... ☐
3. Выслушиваю различные точки зрения по поводу того, как это сделать ..... ☐
4. Есть кто-то, кто показывает мне, как это сделать ..... ☐
5. Тщательно анализирую, как это сделать наилучшим образом ..... ☐

М. ЕСЛИ БЫ МНЕ ПРИШЛОСЬ ПРОХОДИТЬ ИСПЫТАНИЕ ИЛИ СДАВАТЬ ЭКЗАМЕН, Я ПРЕДПОЧЕЛ БЫ:

1. Набор объективных, проблемно-ориентированных вопросов по предмету ..... ☐

2. Дискуссию с теми, кто также проходит испытание ..... ☐
3. Устное изложение и показ того, что я знаю ..... ☐
4. Сообщение в свободной форме о том, как я применил то, чему научился ..... ☐
5. Письменный отчет, охватывающий историю вопроса, теорию и метод ..... ☐

Н. ЛЮДИ, ЧЬИ ОСОБЫЕ КАЧЕСТВА Я УВАЖАЮ БОЛЬШЕ ВСЕГО, ЭТО ВЕРОЯТНО:

1. Выдающиеся философы и ученые ..... ☐
2. Писатели и учителя ..... ☐
3. Лидеры деловых и политических кругов ..... ☐
4. Экономисты и инженеры ..... ☐
5. Фермеры и журналисты ..... ☐

О. ВООБЩЕ ГОВОРЯ, Я НАХОЖУ ТЕОРИЮ ПОЛЕЗНОЙ, ЕСЛИ ОНА:

1. Кажется родственной тем другим теориям и идеям, которые я уже усвоил ..... ☐
2. Объясняет вещи новым для меня образом ..... ☐
3. Способна систематически объяснять множество связанных ситуаций ..... ☐
4. Служит прояснению моего личного опыта и наблюдений ..... ☐
5. Имеет конкретное практическое приложение ..... ☐

П. КОГДА Я ЧИТАЮ СТАТЬЮ ПО ДИСКУССИОННОМУ ВОПРОСУ, Я ПРЕДПОЧИТАЮ, ЧТОБЫ В НЕЙ:

1. Показывались преимущества для меня в зависимости от выбираемой точки зрения ..... ☐
2. Излагались все факты в ходе дискуссии ..... ☐
3. Логично и последовательно обрисовывались затрагиваемые спорные вопросы ..... ☐
4. Определялись ценности, которые исповедует автор ..... ☐
5. Ярко освещались обе стороны спорного вопроса и существо конфликта ..... ☐

Р. КОГДА Я ЧИТАЮ КНИГУ, ВЫХОДЯЩУЮ ЗА РАМКИ МОЕЙ НЕПОСРЕДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, Я ДЕЛАЮ ЭТО ГЛАВНЫМ ОБРАЗОМ ВСЛЕДСТВИЕ:

1. Заинтересованности в совершенствовании своих профессиональных знаний ..... ☐

2. Указания со стороны уважаемого мной человека на возможную ее полезность ☐
3. Желания расширить свою общую эрудицию ☐
4. Желания выйти за пределы собственной деятельности для разнообразия ☐
5. Стремления узнать больше об определенном предмете ☐

С. КОГДА Я ВПЕРВЫЕ ПОДХОЖУ К КАКОЙ-ТО ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМЕ, Я СКОРЕЕ ВСЕГО БУДУ:

1. Пытаться связать ее с более широкой проблемой или теорией ☐
2. Искать пути и способы решить эту проблему ☐
3. Обдумывать альтернативные способы ее решения ☐
4. Искать способы, которыми другие, возможно, уже решили эту проблему ☐
5. Пытаться найти самую лучшую процедуру для ее решения ☐

Т. ВООБЩЕ ГОВОРЯ, Я БОЛЕЕ ВСЕГО СКЛОНЕН К ТОМУ, ЧТОБЫ:

1. Находить существующие методы, которые работают, и использовать, их как можно лучше ☐
2. Ломать голову над тем, как разнородные методы могли бы работать вместе ☐
3. Открывать новые и более совершенные методы ☐
4. Находить способы заставить существующие методы работать лучше и по-новому ☐
5. Разбираться в том, как и почему существующие методы должны работать ☐

Благодарим Вас за искренние ответы. А теперь, пожалуйста, сложите проставленные вами номера как баллы ответов по следующим формулам:

$$С'' = 1(А + Ж + Н) + 2(Б + З + О) + 5(В + И + П) + 4(Г + К + Р) + 3(Д + Л + С) + 2(Е + М + Т)$$

$$И'' = 2(А + Ж + Н) + 1(Б + З + О) + 4(В + И + П) + 3(Г + К + Р) + 1(Д + Л + С) + 3(Е + М + Т)$$

$$П'' = 3(А + Ж + Н) + 4(Б + З + О) + 1(В + И + П) + 5(Г + К + Р) + 2(Д + Л + С) + 4(Е + М + Т)$$

$$А'' = 4(А + Ж + Н) + 3(Б + З + О) + 3(В + И + П) + 1(Г + К + Р) + 5(Д + Л + С) + 5(Е + М + Т)$$

$$Р'' = 5(А + Ж + Н) + 5(Б + З + О) + 2(В + И + П) + 2(Г + К + Р) + 4(Д + Л + С) + 1(Е + М + Т)$$

где *С''*, *И''*, *П''*, *А''* и *Р''* — основные мыслительные стратегии, соответственно, синтезатор, идеалист, прагматик, аналитик, реалист. Выражение 1(А + Ж + Н) означает, что необходимо сложить баллы по первым окончаниям в пунктах А, Ж и Н опросника, 4(Г + К + Р) — складываются баллы по четвертым окончаниям в пунктах Г, К и Р.

ОСНОВНЫЕ МЫСЛИТЕЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ

СИНТЕЗАТОР

1. Открытая конфронтация.
2. Ошеломляющие вопросы и ответы.
3. Позиция «стороннего наблюдателя».
4. Инкубация противоречий.
5. Фантазирование в стиле «что если».
6. Негативный анализ.

ИДЕАЛИСТ

1. Интерес к целому.
2. «Дальний прицел».
3. Определение целей и критериев.
4. Рецептивное слушание.
5. Поиск средств для достижения согласия.
6. Апология гуманности.

ПРАГМАТИК

1. Инкрементализм (кусочечный подход).
2. Экспериментирование и инновации.
3. Поиск быстрой отдачи.
4. Тактическое мышление.
5. Маркетинговый подход.
6. Планирование возможностей.

АНАЛИТИК

1. Систематический анализ вариантов.
2. Запрос дополнительных данных.
3. Консервативное фокусирование.
4. Картирование ситуации.
5. Конструктивное внимание к деталям.
6. Анализ через синтез.

РЕАЛИСТ

1. «Что? Где? Когда и Как? Зачем и Почему?»
2. Инвентаризация ресурсов.

3. Стремление к практическим результатам.
4. Упрощение.
5. Опора на мнение специалистов.
6. Острая коррекция.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТИЛЕЙ МЫШЛЕНИЯ

СИНТЕЗАТОР

Характерные особенности:
1. Интегративный подход.
2. Ищет сходство во внешне несходных, несовместимых вещах.
3. Стремится к конфликту и синтезу.
4. Питает интерес к изменениям.
5. Теоретизирующий.
6. Безразличен к данным без интерпретации.

Достоинства:
1. Во всяком деле сконцентрирован на основополагающих принципиальных допущениях и положениях.
2. Обращает внимание других на концептуальные, теоретические аспекты дела.
3. Искусен в предотвращении соглашательской политики, необоснованных уступок.
4. Лучше других действует в ситуациях напряженной дискуссии, спора.
5. Обеспечивает в группе дискуссию и творчество.

Недостатки:
Может:
1. Проявлять безразличие к достижению согласия.
2. Грешить излишним стремлением к столкновениям и конфликту.
3. Излишне настойчиво добиваться изменений и новизны («перемен ради перемен»).
4. Чрезмерно увлекаться теоретизированием.
5. Казаться другим необязательным, безответственным.

ИДЕАЛИСТ

Характерные особенности:
1. Ассимилятивный или холистский подход.
2. Приветствует широкий диапазон мнений.
3. Стремится к идеальным решениям.

4. Питает интерес к человеческим ценностям.
5. Рецептивный.
6. Одинаково ценит данные и теорию.

Достоинства:
1. Сконцентрирован на процессе, взаимоотношениях.
2. Обращает внимание других на человеческие ценности, мотивы и стремления.
3. Искусен в четком формулировании целей.
4. Лучше других — в неконструктурированных, неподдающихся рациональному прогнозу ситуациях, затрагивающих жизненные ценности и чувства.
5. Обеспечивает широкий спектр взглядов, цели и нормы.

Недостатки:
Может:
1. Проигнорировать или забраковать «тяжелые», неприятные данные.
2. Затягивать решение при достаточно большом выборе вариантов.
3. Проявлять излишнюю настойчивость в стремлении к «совершеннным, безупречным» решениям.
4. Просмотреть важные детали.
5. Казаться излишне сентиментальным.

ПРАГМАТИК

Характерные особенности:
1. Эклектический подход.
2. «Годится все, что работает». «Что-нибудь да сработает».
3. Ищет кратчайший путь к получению отдачи, прибыли.
4. Питает интерес к инновациям.
5. Адаптивный.
6. Ценит любые данные или теорию, если они позволяют быстрее достичь цели.

Достоинства:
1. Сконцентрирован на отдаче, прибыли от вложений.
2. Обращает внимание других на вопросы тактики и стратегии.
3. Искусен в отыскании путей и способов влияния, воздействия.
4. Лучше других — в сложных, развивающихся под влиянием обстоятельств и случая ситуациях.
5. Обеспечивает эксперимент и инновации.

Недостатки:
Может:
1. Проявлять безразличие к долгосрочным аспектам дела.
2. Излишне поспешно добиваться отдачи от вложений.
3. Переусердствовать в погоне за выгодой.
4. Излишне полагаться на то, что «продается» (имеет спрос).
5. Казаться другим слишком легко идущим на компромисс.

АНАЛИТИК

Характерные особенности:
1. Формально-логический, дедуктивный подход.
2. Ищет «самый лучший способ».
3. Стремится к моделям и формулам.
4. Питает интерес к «научным» решениям.
5. Прескриптивный.
6. Отдает предпочтение теории и методу перед данными.

Достоинства:
1. Сконцентрирован на плане и методе.
2. Обращает внимание других на данные и конкретные детали.
3. Искусен в планировании и построении моделей.
4. Лучше других — в структурированных, поддающихся просчитыванию ситуациях.
5. Обеспечивает стабильность и структуру.

Недостатки:
Может:
1. Проявлять безразличие к человеческим ценностям и внутреннему миру личности.
2. Грешить излишне подробным планированием и анализом.
3. Слишком упорно добиваться предсказуемости.
4. Проявлять негибкость, сверхосторожность.
5. Казаться склонным к поляризованному, «черно-белому» мышлению.

РЕАЛИСТ

Характерные особенности:
1. Эмпирический, индуктивный подход.
2. Полагается на факты и мнения экспертов.
3. Стремится к решениям, которые удовлетворяют текущие, неотложные потребности.
4. Интересуется исключительно конкретными результатами.

5. Корректизирующий.
6. Отдает предпочтение фактам перед теорией.

Достоинства:

1. Сконцентрирован на фактах и результатах.
2. Обращает внимание других на реальное положение дел и ресурсов.
3. Искусен в упрощении ситуаций, урезывании средств и «отшивании» просителей.
4. Лучше других действует в хорошо определенных ситуациях с ясной целью.
5. Обеспечивает побуждение, порыв и энергетический заряд, импульс.

Недостатки:

Может:

1. Проигнорировать расхождения во мнениях.
2. Грешить стремлением к излишне упрощенным решениям.
3. Проявлять излишнее давление для достижения согласия и немедленного ответа.
4. Переоценить полученные «факты» и оказаться у них в плену.
5. Казаться другим ориентированным только на результат.

СТИЛИ МЫШЛЕНИЯ В ПОВЕДЕНИИ (ПРИЗНАКИ ДЛЯ ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКИ)

СИНТЕЗАТОР

Внешне выглядит вызывающим, скептичным, забавляющимся; или может казаться невнимательным (что-то обдумывающим), но настораживается, когда с кем-то или с чем-то не согласен.

Склонен говорить: «А что если?..», «С другой стороны...», «Вовсе необязательно должно быть так».

Склонен использовать вводные предложения, определительные прилагательные и конструкции.

Тон: сардонический; зондирующий; скептичный; могут звучать ноты несогласия, спора и вызова.

Склонен выражать и предлагать другим альтернативные, оппозиционные мнения, концепции, теории; приглашает к размышлению, замечает и указывает на противоречия, нелепости.

Получает удовольствие от теоретических, философских, интеллектуальных дискуссий.

Не любит разговоры, которые кажутся упрощенческими, поверхностно-вежливыми, фактоцентричными, нудными, приземленными, «светскими».

В напряженном состоянии отпускает шуточки.

Социальные стереотипы: «Возмутитель спокойствия», «Смутьян», «Завзятый спорщик».

ИДЕАЛИСТ

Внешне выглядит внимательным, восприимчивым; ободряющая, поддерживающая улыбка, частые кивки головой в знак согласия; хорошая вербальная обратная связь с партнером.

Склонен говорить: «Как Вам кажется?..», «Мне кажется, что...», «Не думаете ли Вы, что?..»

Склонен использовать непрямые вопросы, вспомогательные средства для достижения согласия.

Тон: расспрашивающий; обнадеживающий; располагающий к беседе; может казаться неуверенным или звучать разочарованно и обиженно, возмущенно.

Склонен выражать и предлагать другим чувства, заботы о благе людей, соображения по поводу человеческих ценностей, целей и задач деятельности.

Получает удовольствие от обсуждения людей и их проблем на уровне эмоций.

Не любит разговоры, которые кажутся слишком фактоцентричными, ограниченными рамками наличных данных, «дегуманизированными»; открытые конфликты, если только они не касаются вопросов нравственности или заботы о людях.

В напряженном состоянии выглядит обиженным.

Социальные стереотипы: «Воспитанный», «Милый человек», «Сердобольный».

ПРАГМАТИК

Внешне выглядит открытым, общительным; часто много шутит, легко устанавливает контакт с другими; быстро соглашается.

Склонен говорить: «Мне это подходит», «Я покупаю это» (американский вариант), «Сейчас мы сделаем это так, а там посмотрим...»

Склонен использовать примеры прецендентов, иллюстрации, стереотипные фразы, выражающие общественное мнение.

Тон: восторженный, увлеченный; соглашающийся; может казаться неискренним, лицемерным.

Склонен выражать и предлагать другим несложные идеи; краткие личные примеры для пояснения идей.

Получает удовольствие от оживленного обмена мнениями, «мозговой атаки» по поводу тактических вопросов.

Не любит разговоры, которые кажутся сухими, скучными, излишне серьезными, лишенными юмора, или теоретическими, философскими, аналитическими, «увязшими в излишних подробностях».

В напряженном состоянии выглядит скучающим, человеком, которому все надоело.

Социальные стереотипы: «Политик», «Политикан», «Шустрый».

АНАЛИТИК

Внешне выглядит холодным, замкнутым, часто трудным для установления контакта и «прочтения», из-за недостатка обратной связи с партнером может производить впечатление не слушающего Вас.

Склонен говорить: «Существует положение (закон), согласно которому...», «Если посмотреть на это с точки зрения логики...», «Если подойти к этому научно...»

Склонен использовать длинные, дискурсивные, правильно построенные предложения.

Тон: сухой, дисциплинированный; может казаться твердым, упрямым, придерживающимся заранее заготовленных или оговоренных позиций.

Склонен выражать и предлагать другим общие правила; конкретные, подтверждающие данные; подробное, полное описание дел и событий.

Получает удовольствие от спланированного, рационального анализа и изучения существенных вопросов.

Не любит разговоры, которые кажутся иррациональными, лишенными логики, бесцельными, или слишком умозрительными, «нетрадиционными», свободными от условностей; «неуместные» шутки и юмор. В напряженном состоянии уходит в себя, избегает людей.

Социальные стереотипы: «Истукан», «Робот», «Зануда», «Придира».

РЕАЛИСТ

Внешне выглядит прямым, правдивым, убедительным; часто согласие или несогласие быстро выражает невербальными средствами (мимикой, взглядом, жестом, позой).

Склонен говорить: «Для меня очевидно...», «Всем известно, что...», «Давайте придерживаться фактов».

Склонен использовать ясные, сжатые, дескриптивные формулировки.

Тон: прямой, откровенный; уверенный; позитивный; может казаться догматическим и высокомерным, властным, не допускающим возражений.

Склонен выражать и предлагать другим мнения, фактологические характеристики, по обстоятельствам, краткие язвительные анекдоты, колкости.

Получает удовольствие от краткого, прямого и откровенного, фактологического обсуждения текущих неотложных дел.

Не любит разговоры, которые кажутся слишком теоретическими, сентиментальнми, субъективными, бесполезными, «многоречивыми».

В напряженном состоянии возбуждается.

Социальные стереотипы: «Твердолобый», «Хват», «Лидер».

3.5. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ И ЛИЧНОСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

3.5.1. Свойства нервной системы

ОПРОСНИК ЖИЗНЕННЫХ ПРОЯВЛЕНИЙ ТИПОЛОГИЧЕСКИХ СВОЙСТВ НЕРВНОЙ СИСТЕМЫ (СНС)

При составлении опросника учитывались следующие стороны жизнедеятельности человека и ситуации, в которых типологические свойства НС могут находить свое выражение:

1. Работа и утомление.
2. Отдых и сон.
3. Общение с людьми.
4. Черты характера и привычки.

Опросник предназначен для выявления следующих свойств НС:

1. Чувствительность к малым по интенсивности световым, звуковым, вкусовым, обонятельным и тактильным раздражителям;
2. Эмоциональная реактивность — по длительности, интенсивности, частоте возникновения;
3. Подвижность нервных процессов — в разных проявлениях этого свойства;

4. Сила тормозного процесса — охранительного и дифференцировочного;

5. Энергичность — активность, потребность в деятельности.

6. Выносливость к длительным нагрузкам — работоспособность во временном плане, способность длительно концентрироваться на одной деятельности и т.д.

7. Выносливость к интенсивным воздействиям — стрессовые ситуации, повышенная значимость, очень ответственные соревнования и т.д.

Ключ для обработки анкеты

Типологическая характеристика	№ вопроса
1. Чувствительность	1, 8, 15, 23, 32, 37, 46, 50
2. Эмоциональная реактивность	2, 9, 22, 25, 33, 38, 45, 53
3. Подвижность нервных процессов	5, 14, 19, 26, 35, 40, 49, 54
4. Сила тормозного процесса	4, 12, 17, 27, 34, 41, 48, 55
5. Энергичность	7, 10, 21, 24, 31, 39, 43, 52
6. Выносливость к длительным нагрузкам	3, 11, 16, 20, 30, 36, 44, 51
7. Выносливость к интенсивным нагрузкам	6, 13, 18, 28, 29, 42, 47, 56

Текст опросника

1. Быстро ли у Вас утомляются глаза при чтении на слабом свете?

а) очень быстро; б) быстро; в) средне; г) медленно; д) очень медленно.

2. Часто ли Вы расстраиваетесь в связи с какими-либо трудностями или неудачами в работе?

а) очень часто; б) часто; в) время от времени; г) редко; д) очень редко.

3. Часто ли отвлекается Ваше внимание во время длительной работы в спокойной обстановке?

а) очень редко; б) редко; в) средне; г) часто; д) очень часто.

4. Вы склонны работать по преимуществу тщательно или небрежно?

а) очень тщательно; б) тщательно; в) средне; г) небрежно; д) очень небрежно.

5. Быстро ли Вы можете сосредоточить внимание, начиная работу?

а) очень быстро; б) быстро; в) средне; г) медленно; д) очень медленно.

6. Удается ли Вам сосредоточенно работать в условиях напряженной, ответственной ситуации?

а) всегда; б) часто; в) когда как; г) редко; д) никогда.

7. Насколько энергично и напористо Вы склонны выполнять работу?

а) очень энергично; б) энергично; в) средне; г) недостаточно энергично; д) вяло.

8. Хорошо ли Вы улавливаете слабые источники света?

а) очень хорошо; б) хорошо; в) средне; г) плохо; д) очень плохо.

9. Легко или трудно Вас рассердить?

а) очень легко; б) легко; в) средне; г) трудно; д) очень трудно.

10. Нравится или не нравится Вам обычно обилие дел?

а) очень нравится; б) нравится; в) средне; г) часто; д) очень часто.

11. Часто ли у Вас резко притупляется внимание к концу лекционного часа, часа работы?

а) очень редко; б) редко; в) иногда; г) часто; д) очень часто.

12. Склонны ли Вы совершать необдуманные поступки?

а) очень редко; б) редко; в) время от времени; г) часто; д) очень часто.

13. Любите ли Вы сильные ощущения? (опасные виды спорта, азартные игры и т.д.)

а) очень люблю; б) люблю; в) не интересуюсь; г) не люблю; д) очень не люблю.

14. Быстро ли Вы можете переключиться с одного занятия на другое?

а) сразу же; б) после небольшой паузы; в) средне; г) после большой паузы; д) после очень большой паузы.

15. Легко ли Вы улавливаете слабые звуки (шорохи в лесу, шум высоко пролетающего самолета и т.п.)?

а) очень легко; б) легко; в) средне; г) с трудом; д) очень плохо.

16. Стремитесь ли Вы переделывать или совершенствовать свою работу?

а) без конца; б) много раз; в) умеренно; г) избегаю переделывать; д) совсем не склонен.

17. Страдаете ли Вы от бессонницы?

а) никогда; б) редко; в) время от времени; г) часто; д) постоянно.

18. Вызывают ли у Вас радостное возбуждение большие дозы возбуждающих напитков (кофе, чай, пиво, алкогольные напитки)?

а) всегда; б) часто; в) иногда; г) редко; д) никогда.

19. Требуется ли Вам «раскачка», чтобы полностью включиться в новую деятельность?

а) очень редко; б) редко; в) иногда; г) часто; д) всегда.

20. Допускаете ли Вы описки или другие случайные ошибки в работе?

а) очень мало; б) мало; в) средне; г) много; д) очень много.

21. Часто ли Вы склонны браться за дополнительную и необязательную работу?

а) очень часто; б) часто; в) иногда; г) редко; д) никогда.

22. Бурно ли Вы обнаруживаете свои переживания в связи с ходом работы?

а) очень бурно; б) бурно; в) средне; г) слабо; д) никак.

23. Вызывают ли у Вас малые дозы возбуждающих напитков (кофе, чай, пиво, алкоголь) изменение тонуса?

а) радостное возбуждение; б) бодрое состояние; в) не действуют; г) вызывают легкую расслабленность; д) вызывают сонливость.

24. Часто ли Вы увлекаетесь новыми делами?

а) очень часто; б) часто; в) время от времени; г) редко; д) очень редко.

25. Часто ли у Вас бывают, без особых на то причин, неожиданные переходы от радостного настроения к грусти и наоборот?

а) очень часто; б) часто; в) время от времени; г) редко; д) очень редко.

26. Насколько длительны Ваши переживания в связи с трудностями и неудачами в работе, по сравнению с окружающими людьми?

а) гораздо менее длительны; б) менее длительны; в) такие же; г) более длительны; д) гораздо более длительны.

27. Быстро ли Вы засыпаете?

а) очень быстро; б) быстро; в) средне; г) медленно; д) очень медленно.

28. Легко или трудно Вам сохранять спокойствие в возбуждающей компании?

а) очень легко; б) легко; в) средне; г) трудно; д) очень трудно.

29. Легко ли Вам удается выдерживать болевые раздражения?

а) очень легко; б) легко; в) средне; г) трудно; д) очень трудно.

30. Часто ли Вы не доводите начатое дело до конца из-за возникших трудностей?

а) очень редко; б) редко; в) время от времени; г) часто; д) очень часто.

31. Насколько Вы инициативны в работе по сравнению с окружающими людьми?

а) гораздо больше других; б) больше других; в) средне; г) меньше других; д) гораздо меньше других.

32. Просыпаетесь ли Вы, если возникает слабый шум, негромкие звуки?

а) всегда; б) часто; в) иногда; г) редко; д) никогда.

33. Отличает ли Вас застенчивость?

а) не свойственна; б) в малой степени; в) средне; г) в высокой степени; д) в очень высокой степени.

34. Свойственна ли Вам нетерпеливость?

а) не свойственна; б) в малой степени; в) средне; г) в высокой степени; д) в очень высокой степени.

35. Быстрее или медленнее Вам удается выучить то, что нужно, по сравнению с другими людьми?

а) гораздо быстрее других; б) быстрее других; в) средне; г) медленнее других; д) гораздо медленнее других.

36. Обычна ли для Вас систематичность, равномерность в работе?

а) всегда; б) часто; в) иногда; г) редко; д) никогда.

37. Бывает ли, что на мелкие неприятности Вы реагируете сильнее, чем на крупные?

а) очень часто; б) часто; в) иногда; г) редко; д) очень редко.

38. Часто ли Вы беретесь за работу, не рассчитав своих сил?

а) очень часто; б) часто; в) иногда; г) редко; д) очень редко.

39. Доставляет ли Вам удовольствие или неудовольствие включение в работу, которая требует быстрых действий?

а) большое удовольствие; б) некоторое удовольствие; в) безразлично; г) неприятно; д) очень неприятно.

40. Быстро ли Вы отключаетесь от мыслей о работе, прервав или закончив ее?

а) очень быстро; б) быстро; в) средне; г) медленно; д) очень медленно.

41. Свойственна ли Вам нетерпеливость при длительном объяснении непонятливому слушателю?

а) в очень большой степени; б) в большой степени; в) средне; г) в малой степени; д) в очень малой степени.

42. Часто ли Вы теряете присутствие духа в сложной или опасной ситуации?

а) очень редко; б) редко; в) когда как; г) часто; д) очень часто.

43. Насколько Вы упорны в достижении своих целей по сравнению с окружающими людьми?

а) гораздо больше других; б) больше других; в) средне; г) меньше других; д) гораздо меньше других;

44. Часто ли у Вас возникает сонливость в ходе выполнения работы?

а) очень редко; б) редко; в) иногда; г) часто; д) очень часто.

45. Бываете ли Вы вспыльчивы в своем рабочем коллективе (учебном) по незначительным поводам?

а) очень часто; б) часто; в) время от времени; г) редко; д) очень редко.

46. Как хорошо развит Ваш слух (насколько тонко Вы различаете звуковые оттенки, тона, слабые звуки)?

а) очень хорошо; б) хорошо; в) средне; г) слабо; д) очень слабо.

47. Вызывают ли у Вас слабые дозы возбуждающих средств (кофе, чай, алкоголь) сонливость?

а) никогда; б) редко; в) иногда; г) часто; д) постоянно.

48. Крепкий ли у Вас сон?

а) очень крепкий; б) крепкий; в) средний; г) чуткий; д) очень чуткий.

49. Легко ли Вы в случае надобности отвыкаете от старых привычек (распорядок дня, расположение вещей и т.д.)?

а) очень легко; б) легко; в) средне; г) трудно; д) очень трудно.

50. Легко ли Вам внушить то или иное отношение к окружающему?

а) очень легко; б) легко; в) средне; г) трудно; д) очень трудно.

51. Быстро ли Вы утомляетесь от однообразной умственной работы?

а) очень долго не утомляюсь; б) долго не утомляюсь; в) средне; г) быстро утомляюсь; д) очень быстро утомляюсь.

52. Нравится ли Вам быть вожаком в компании?

а) очень нравится; б) нравится; в) средне; г) часто; д) очень часто.

53. Насколько Вы обидчивы по сравнению с окружающими?

а) гораздо больше других; б) больше других; в) средне; г) меньше других; д) гораздо меньше других.

54. Отмечаете ли Вы у себя «пережевывание» (повторение) одних и тех же мыслей?

а) очень редко; б) редко; в) время от времени; г) часто; д) очень часто.

55. Часто ли у Вас появляется вспыльчивость по серьезным поводам?

а) никогда; б) редко; в) время от времени; г) часто; д) постоянно.

56. Склонны ли Вы к решительным, окончательным действиям?

а) очень часто; б) часто; в) время от времени; г) редко; д) очень редко.

3.5.2. Типология характеров

В начале XX века бельгийские психологи Корней Хейманс и Херман Вирсма изучили биографии 110 великих людей и исследовали характеры 5000 своих современников. На основе этих исследований ими была создана шкала характеров. Эта шкала впоследствии была развита и завершена Ле Сенном и французской школой характерологии.

Характер рассматривается, по Хеймансу—Ле Сенну, как совокупность трех основных частей: эмоциональности (возбудимости ощущений), активности, первичности или вторичности чувств (быстротечности или длительности).

К этим трем основным измерениям добавляются четыре дополнительных, что позволяет определять характеры более точно.

ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬ (ВОЗБУДИМОСТЬ)

— обозначается В и нВ.

Речь идет о том, с какой легкостью возникшая ситуация вызывает у человека эмоциональное состояние — эмоцию или чувство, возбуждает его.

У некоторых людей обыденные события (заботы, неудачи, ошибки или, напротив, хорошие новости, успех) вызывают довольно сильные эмоции. Это возбудимый тип (В).

Другие реагируют менее бурно, бесстрастно. О них говорят: «Их ничем не проймешь». Это — люди менее возбудимые или, упрощенно, невозбудимые (нВ).

Возбудимый откликается на сигналы, которые не замечает невозбудимый. Связь с жизнью у него богаче, он получает от жиз-

ни куда более полноводные потоки впечатлений. Возбудимые живут в непрерывной связи с живым ходом жизни, в непрестанном контакте с ней.

Но возбудимость и обогащает человека, и ослабляет его — она перегружает нервную систему, грозит истощить, надорвать.

Невозбудимые живут изолированнее от потока жизни, они получают от него меньше впечатлений, но зато они независимее от него, защищеннее.

Не следует смешивать невозбудимых, «бесстрастных» с теми, чья эмоциональность (возбудимость) носит внутренний характер. Она тем более важна, что не выражается вовне. Внимательный наблюдатель, однако, часто может судить о внутреннем, скрытом присутствии возбудимости по некоторым признакам: краска на лице, бледность, напряженное молчание, дрожь и т.д.

АКТИВНОСТЬ

— обозначается А и нА.

Активность — это потребность в действии, «вкус» к действию, потребность в осуществлении, реализации плана или замысла, стремление наших эмоций к микропоиску в каждой своей вспышке.

Некоторые люди не выносят состояния безделья или простоя. Им нравится быть постоянно занятыми, и они всегда находят себе занятие. Они быстро принимают решение. Их не пугают трудности, и их нелегко привести в уныние. О таких говорят: «Выгонят в дверь, лезут в окно». Это — активные (А).

Но есть и другие, которым нужно долго думать, прежде чем начать действовать, и даже такие, кого необходимость действия парализует. На обдумывание задачи они тратят больше энергии и времени, чем на ее решение. Такие люди совсем не обязательно ленивы. Это — неактивные (нА).

ПЕРВИЧНОСТЬ и ВТОРИЧНОСТЬ (КРАТКОЧУВСТВИЕ и ДОЛГОЧУВСТВИЕ)

— обозначается К и Д.

Есть люди краткого и долгого нервного отклика, краткой и долгой психической реакции.

Краткие (К), или первичные, недолго остаются под впечатлением пережитого или под влиянием своих чувств. Они непрестанно «разряжают» свои эмоции. Они живут только настоящим

мгновением, не погружаясь в прошлое или будущее. Поэтому они без труда приспосабливаются к окружающей обстановке. Если они видят, что не могут быстро достичь желаемого, они легко отказываются от своей цели или идеи. Они способны на большое усилие, но не на длительное. Упорный труд им претит. Они любят неожиданности и приключения и ненавидят рутину. Если они возбудимы, у них живой, сильный отклик на биения жизни, если невозбудимы — отклик слабый. Но в любом случае этот отклик краток, замкнут в нынешнем мгновении. Такая мгновенность ощущений, чувств — свойство детей, и поэтому она, по словам Ле Сенна, «истинный Источник Юности». Но этот же источник рождает и короткое терпение, и обманность ощущений и эмоциональную неустойчивость, непостоянство...

Есть люди с долгой нервной реакцией (Д). Событие или впечатление оставляют в них глубокий след. Они долго остаются под впечатлением пережитого. Такие люди похожи на аккумуляторы, которые сильно «заряжаются», но мало «разряжаются». У таких людей отклик на события проигрывается как бы дважды — в момент события, и потом, после него. Так как этот второй отклик бывает сильным и длится долго, французы называют таких людей вторичными. У них все эмоции, все чувства-отклики — «долгоиграющие»: грусть, негодование, радость, любопытство... Они живут прошлыми чувствами и предвкушением будущих, часто не замечая настоящего. Долгочувствие — мать верности, постоянства, — но и стойкой злобы, стойкой враждебности, тяги к обману.

По мнению французов, краткость и долгота ощущений, чувств — самое непонятное измерение характера.

Эти три основных измерения (каждое из них двуполюсно) создают восемь основных типов характеров:

В — нА — К — нервный или нервический,
В — нА — Д — чувствительный или сентиментальный,
В — А — К — ХОЛЕРИК, очень деятельный, бурный или возбужденно-активный,
В — А — Д — пылкий или страстный,
нВ — А — К — САНГВИНИК или реалист,
нВ — А — Д — ФЛЕГМАТИК,
нВ — нА — К — беспечный или аморфный,
нВ — нА — Д — МЕЛАНХОЛИК или апатичный.

N.B. При существовании полюсов какой-либо характеристики обязательно есть «золотая середина».

Кроме того, у каждого из восьми типов характеров есть разновидности, которые зависят от того, как развиты у человека четыре дополнительных свойства:

поле восприятия, т.е. широта охвата ощущений, чувств;

тяга эмоций к первенству (доминантности) или уступчивости (подчиненности);

мягкость или жесткость ощущений, чувств;

их насытимость или ненасытимость.

КРАТКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОСНОВНЫХ ТИПОВ ХАРАКТЕРА

НЕРВИЧЕСКИЙ (В — нА — К)

Сильная и беспорядочная эмоциональность: нервный человек — раб настоящего. Он неустойчив, склонен к жесткости и подозрительности. Но он легко примиряется.

У него живой, но неметодичный ум, импульсивная, неровная и непостоянная активность.

Нервический человек чувствителен, но его эмоции быстротечны. Он может работать лишь тогда, когда желание совпадает с необходимостью, т.е. время от времени.

Сильный и возбудимый, он постоянно находится в поисках новых и сильных ощущений. Ему неуютно в семейном кругу, и поэтому он нуждается в многочисленных и разнообразных друзьях вне дома. Он мало считается с прошлым и говорит и делает то, что ему удобно в данный момент. Поэтому он довольно расположен ко лжи. Он подчиняет истину своим минутным настроениям и желаниям.

Недоверчив, ибо легко допускает, что другие допускают так же, как и он. Доволен собой и любит, когда другие подтверждают это его представление.

Его влияние на группу весьма слабо. Что касается работы, то его следует держать в рамках, указывать, как и что делать, и не бояться идти с ним на столкновение, так как он соглашается на примирение. Плохо переносит монотонный труд.

ЧУВСТВИТЕЛЬНЫЙ (В — нА — Д)

Сентиментальный человек тоже наделен большой чувствительностью, но если нервный быстро отвлекается от своих впечатле-

ний, радостей или огорчений, то сентиментальный долго их переживает, помнит о них и постоянно к ним возвращается.

Это глубокая, мечтательная и постоянная натура.

Он любит одиночество и довольствуется одним или двумя товарищами.

Он достаточно трудолюбив, но решения принимает с трудом.

«Вторичность» чувствительного обусловливает то, что он глубоко переживает все, что с ним происходит, как и все что ему говорят.

Перемены в его настроениях медленны, но глубоки. Он не является рабом событий и пытается трезво их оценивать. Он редко живет настоящим, хорошо помнит прошлое и думает о будущем. Верен своим привычкам, не любит перемен.

Учитывая сказанное, а также сильную эмоциональность сентиментального, следует вести себя с ним с большой осторожностью. Грубое обращение — лучший способ заставить его замкнуться в себе еще больше. Нерешительный и непрактичный, робкий и чувствительный, он требует к себе мягкого и доброжелательного отношения. Но и тактичного также. В разговоре и обращении с ним надо быть справедливым. Необходимо постоянно взывать к его чувствам и показывать, что с ним считаются. Не следует идти наперекор его привычкам и пристрастиям.

ХОЛЕРИК (В — А — К)

Благодаря своей «первичности» этот характер отличается большой силой, отвагой, предприимчивостью и полной свободой. Его эффективность приобретает иногда неистовый характер.

Это импульсивный, увлекающийся человек, смешивающий часто независимость с анархией.

Он услужлив, с сочувствием относится к другим и не скрывает своих симпатий. Откровенен, но переменчив. Жизнерадостен и почти всегда пребывает в хорошем настроении. Натура яркая, душа общества и фантазер. Но может быть и грубым.

Его не пугают препятствия, он умеет их обходить благодаря своей изобретательности. Хвастун, он любит все приукрасить. Доверчив, некапризен и незлопамятен.

Он охотно участвует в общем деле и выполняет все, что требуется. Ему необходимо чувствовать симпатию даже в упреках. Не следует публично упрекать и унижать его не потому, что он будет долго переживать, а потому, что можно вызвать бурное возмущение.

Он способен взяться за работу «засучив рукава», но надо постоянно поддерживать его интерес к ней.

Именно этому характеру следует поручать такую, хотя и непоказную работу, которая должна быть выполнена без промедления. Надо пользоваться его чрезвычайной жизнеспособностью, не забывая о его быстрой отвлекаемости.

СТРАСТНЫЙ (В — А — Д)

Это люди одной идеи, которые отдаются своей работе (или другой деятельности, или чувствам) со всей своей неизменной страстью. Любят порядок. Их реакции решительны, но не взрывные, разве только в том случае, когда их порывы слишком долго и часто сдерживались. Тогда они разряжаются справедливым гневом. Их ум быстр и надежен. Удачу переживают тихо и скромно. Не любят менять своих убеждений.

Поэтому при назначении на руководящую должность человека, имеющего такой характер, следует предварительно — во избежание конфликта — удостовериться, что его точка зрения не расходится с позицией вышестоящего руководства. Не следует также поручать одно и то же дело двум таким людям, так как они вряд ли смогут прийти к соглашению.

САНГВИНИК (нВ — А — К)

Этот тип весьма практичен. Он легко и быстро адаптируется. Покладист и оптимистичен. Это — делец. Он мало возбудим и «первичен», т.е. живет настоящим моментом, а потому спокоен и смел. Его ум широк, он склонен к обобщениям, но любит точность, основательность и объективность. Его рассудок ясен и открыт для любых проблем.

К порученному делу относится с большой ответственностью, но не способен к длительному усилию в одном направлении.

ФЛЕГМАТИК (нВ — А — Д)

Наиболее заметной чертой этого характера является скорее всего его холодность и, как следствие, исключительное спокойствие.

Флегматик относится к тем людям, чье приветствие всегда степенно, прохладно и лишено всяких эмоций. Он не склонен к товариществу и предпочитает одиночество.

Не разговорчив, и сводит беседу к выяснению главного. Иногда, когда бывает «в ударе», позволяет себе бесстрастно пошутить.

Он верен себе и своему кругу. Солгать может лишь в исключительных случаях. В работе любит порядок и выполняет ее спокойно и методично. Любит чистоту, любовь к ней может стать настоящей манией и превратиться в педантизм. Не боится работать с полной отдачей, но лишь тогда, когда это ему выгодно. Ум его работает довольно медленно, но надежно, потому что эта медлительность объясняется желанием знать причины происходящего. Флегматика можно убедить только доводами.

Надо помогать ему избавляться от одиночества.

Его лучше всего использовать на стадии проектирования работы и в подготовительный период. Здесь весьма полезным оказываются его организаторские способности, спокойствие и уравновешенность.

БЕСПЕЧНЫЙ (нВ — нА — К)

Аморфный, очень инертен. Он никогда не делает больше того, что ему велено. Его ум незатейлив. Он с готовностью откладывает на завтра все, что можно сделать сегодня. Он почти не вспоминает о прошлом и совершенно не задумывается о будущем. Да и в настоящем ему надо очень мало. Он имеет крайне слабое представление о времени. Его поступки лишены элементарной пунктуальности. Нуждается в постоянной стимуляции и контроле.

МЕЛАНХОЛИК (нВ — нА — Д)

Всегда в ровном расположении духа, он получает определенное удовольствие от одиночества. Любит мечтать, вспоминать прошлое. Но его мечты и воспоминания обычно очень невыразительны, неконкретны.

Чаще всего безразличен к тому, что делает в настоящий момент. Он способен удовлетворительно выполнять повседневную, рутинную работу, требующую определенного порядка. К творческой работе не склонен.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ ХАРАКТЕРА

ПОЛЕ ВОСПРИЯТИЯ

Поле восприятия похоже на поле взгляда. Взгляд бывает как бы широкоэкранный, он охватывает пейзаж объемно, но без де-

талей, подробностей. И такая же широта поля бывает в психике: сквозь нее текут широкие вереницы ощущений — полуэмоции, полумысли — панорамные потоки впечатлений, не разделенные на струи, фрагменты.

Но поле восприятия может быть и прожекторным, узким. В него входит меньше пространства, меньше вещей, но зато каждая из них видна ясно, четко, в подробностях.

Человек с «панорамным» полем восприятия схватывает вещи, людей, проблемы вместе с их широким фоном, и они для него связаны воедино. Это восприятие художника, перевес образного мышления, наглядного и целостного (синтетического), над логическим, дробным (аналитическим). У человека доминантное правое полушарие, которое ведает образным восприятием.

Человек с «перископным, прожекторным» полем захватывает в одно восприятие какую-то грань вещи, отделяет ее от целого и собирает на ней все силы внимания. У него впечатления более узкие, но более подробные — резкие, детальные. Здесь доминирует левое полушарие, и восприятие, проигрывая в широте охвата, выигрывает в глубине, аналитичности.

Важно помнить, что иногда встречается смешанный тип — «мыслитель-художник» с амбивалентным доминированием полушарий.

ВОИНСТВЕННОСТЬ или МИРОЛЮБИЕ ощущений, чувств, их тяга к доминированию или подчинению — иначе — «отпечатки Марса и Венеры»

Свойства «Марса» и «Венеры» есть и у мужчин и у женщин. В каждом из этих свойств есть свои плюсы и минусы:

«Марс»	«Венера»
— тяготеет к соревнованию, соперничеству, борьбе; он всегда готов воевать, отстаивать свои позиции. Ему легче поэтому просто заставить оппонента молчать, чем убедить его.	— тяготеет к согласию,миру, уступчивости. Ее нетрудно убедить, она открыта чужим мыслям, может принимать чужие позиции (эмпатична).
— любит командовать. Доминантен.	— предпочитает действовать в лад. Конформна.
— резок, крут. Ему неважно, как о нем думают другие.	— примирительна, ловка, ей нужны симпатия, привязанность.
— любит риск.	— предпочитает спокойствие.
— тяготеет к независимости, не любит подчиняться.	— любит, чтобы утешали, жалели, поддерживали.

МЯГКОСТЬ или ЖЕСТКОСТЬ ощущений, чувств — Это не оттенки характера или эмоций, а само их качество, как бы материал, из которого они сделаны

Человек с «мягкими» ощущениями, чувствами ищет в жизни и в людях теплые стороны. Мягкость — это окраска всей его манеры чувствования. Такие люди чаще всего невозбудимы или возбудимы ниже среднего; возбудимость ведет к взрывным ощущениям, а у «мягких» они умеренные, тихие. Они чаще встречаются среди флегматиков, сангвиников, меланхоликов, беспечных. Человек с мягким чувствованием любит смягчение цвета, задумчивую музыку, спокойную и тихую атмосферу.

Твердость, жесткость ощущений — это совсем не грубость или резкость в поведении: это черта не поведения, а чувствований, нервных реакций. Эти чувствования как бы сделаны из твердого материала: они менее податливы, более крепки, чем чувствования «мягкого», в них больше силы, энергии. Твердые ощущения чаще бывают у возбудимых, и твердость нужна им, кроме всего прочего, для того чтобы сдерживать и тормозить вспышки своих возбуждений. «Твердые» чаще встречаются среди нервических, холериков, страстных, чувствительных.

НАСЫТИМОСТЬ или НЕНАСЫТИМОСТЬ (ГОЛОД ОЩУЩЕНИЙ)

это измерение показывает, много ли впечатлений нужно человеку, чтобы насытить свою эмоциональную жажду

Человек с «ненасытными» ощущениями, «жадный», может быть и активным, и неактивным, хотя чаще он активен. Ненасытимость чаще (хотя и не обязательно) бывает у возбудимых. Ненасытимость чаще встречается среди чувствительных, страстных, флегматиков и сангвиников (возбудимые и/или активные).

У ощущений человека «насытимого» нет такой голодности; сила их умереннее, и они насыщаются быстрее. «Насытимые» спокойнее, пассивнее «ненасытимых», у них меньше активности, тяги к переменам, к переделке и улучшению близких, и их умеренность делает их уживчивее, хотя и тусклее.

P.S. Все эти измерения имеют перед собой реальную нейрофизиологическую основу: возбудимость и активность нервных процессов входят в число основных свойств, определяющих тип нервной системы. Долгота ощущений, нервных реакций зависит, скорее всего, от энергоемкости нейронных волокон.

Итак, у нас есть три основных измерения характера и четыре дополнительных. Все они измеряют в основном эмоциональную

сторону его проявлений. Предлагается анкета, составленная французскими психологами, адаптированная Ю.Рюриковым.

Анкета состоит из трех основных шкал по десять вопросов каждая и четырех дополнительных — по пять вопросов каждая.

Таким образом, всего в анкете пятьдесят вопросов. На каждый — три варианта ответа: они выясняют, сильно, слабо или средне развита в отвечающем каждая черта.

Отвечающему предлагаются, думая над ответом, сначала решить — какой из трех вариантов ему ближе, а затем — какой величиной выразить свой ответ: той, которая в анкете, или другой. Допускается использование шкалы от 1 до 10.

После ответа на все вопросы производится подсчет: по каждой из основных шкал у вас получилось 10 цифр, по каждой дополнительной — 5. Цифры по каждой шкале надо сложить, а затем разделить (в зависимости от количества вопросов) на 10 или 5.

Вы получили средний показатель развития этого измерения вашего характера. Теперь по этим показателям вы можете уточнить название своего типа характера, его основные характеристики, а также уточнения, вносимые дополнительными характеристиками.

Данную анкету рекомендуется проводить для семейных пар, так как она определяет прежде всего эмоциональные проявления характера. А именно они являются источником многих семейных конфликтов. Анкета может помочь лучшему пониманию супругами сходства и различия в протекании у них эмоциональных процессов и уточнить, каких реакций они могут ждать друг от друга на те или иные эмоционально значимые события.

АНКЕТА «ВАШ ХАРАКТЕР»

Шкала I

1. Вздрагиваете ли Вы, бьется ли у Вас сердце от внезапного шума? Очень ли Вы восприимчивы? Волнуетесь ли перед начальством, перед обычными, даже не очень конфликтными событиями?

а) да;

б) средне волнуетесь, и только перед необычным, сильным событием;

в) почти всегда сдержанны, в любых условиях.

2. Начинаете ли Вы нервничать (или раздражаться), как только Вам кажется, что Вас задевают, досаждают?

а) да;

б) или только серьезные трудности, нелады нервируют Вас;

в) или Вы остаетесь спокойны почти всегда.

3. Очень ли изменчиво Ваше настроение?

а) да;

б) или более менее стойко;

в) или очень стойко.

4. Легко ли Вы впадаете в гнев?

а) да;

б) или только от крупных причин;

в) или всегда невозмутимы.

5. Волнуетесь ли Вы перед началом нового дела? Перед визитом к врачу? Чувствуете ли при этом боязнь, хотя бы легкую?

а) да;

б) или только от крупных причин;

в) или не волнуетесь совсем.

6. Сильно ли трогают Вас трагические сцены в кино?

а) да;

б) справляетесь ли Вы с этой эмоцией;

в) или это мало трогает Вас.

7. Часто ли Вы восторгаетесь?

а) да;

б) или очень редко;

в) или только от крупных причин.

8. Легко ли Вы проявляете свои чувства? Бурно ли реагируете, откликаетесь на события? Часто ли употребляете слова вроде «неслыханно, ошеломительно, потрясающе»?

а) да;

б) или все это бывает не очень часто, в каких-то приметных случаях;

в) или это случается крайне редко.

9. Легко ли Вы краснеете или бледнеете?

а) да;

б) или никогда;

в) или только в особых случаях.

10. Подвержены ли Вы опасениям, тревогам, страхам (даже если умеете совладать с ними)?

а) да;

б) или нет;

в) или только в необычных, драматических случаях.

1. Всегда ли Вам хочется после работы делать другие дела?

а) да;

б) или никогда;

в) или иногда хочется, иногда нет.

2. Делаете ли Вы свою работу с охотой, увлечением?

а) да;

б) или только по долгу;

в) или наполовину по долгу, наполовину с охотой.

3. Склонны ли Вы делать всю тяжелую работу сразу и прежде всего?

а) да;

б) или откладываете ее;

в) или делаете, но с усталостью, нехотя.

4. Раззадоривают ли Вас препятствия?

а) да;

б) или охлаждают, отталкивают от дела;

в) или отчасти раззадоривают, отчасти охлаждают.

5. Быстро ли Вы находите выход из неприятных положений (опоздание на поезд, какое-то повреждение, авария, упущение)? Считают ли Вас находчивым?

а) да;

б) или будучи опытным и умелым в своем деле, Вы все-таки приходите в замешательство;

в) или что-то среднее между тем и другим.

6. Если при Вас идет спор или ссора, сильно ли Вам хочется вмешаться?

а) да;

б) или Вы наблюдаете со стороны, а то и уходите;

в) или более-менее легко справляетесь с желанием вмешаться.

7. Если перед вами новая и сложная задача, но день будет трудный и напряженный, довольны ли Вы в глубине души?

а) да;

б) или в глубине души беспокоитесь, не очень довольны;

в) или решаете эту задачу, но с долей огорчения.

8. Особенно ли цените Вы в людях их пыл в работе?

а) да;

б) или не задумывались над этим;

в) или для Вас это обычное свойство, не лучше других.

9. С удовольствием ли Вы встаете?

а) да;

б) или любите поваляться;

в) или день так, день эдак.

10. Любите ли Вы больше всего книги и фильмы, где есть действие?

а) да;

б) или спокойное, приятное повествование;

в) или и то, и другое.

Шкала III

1. Тяготеете ли Вы к отдаленным целям: мыслям о Вашей жизни в будущем, о будущем Ваших детей, близких?

а) да;

б) или Вас больше влекут быстрые результаты — сегодня, завтра;

в) или то одно, то другое — по обстоятельствам.

2. С трудом ли Вы примиряетесь после обиды?

а) да;

б) или легко;

в) или спустя какое-то время.

3. Придерживаетесь ли Вы своих принципов в любых условиях?

а) да;

б) или действуете, применяясь к обстоятельствам;

в) или пытаетесь согласовывать принципы с обстоятельствами.

4. Планируете ли Вы жизнь? Есть ли у Вас более или менее точный график жизни?

а) да;

б) или он Вам не нужен;

в) или среднее между тем и другим.

5. Сильно ли Вы любите старые воспоминания, привычки, предпочитаете ли все тот же город, дом, жилище, тот же отдых?

а) да;

б) или больше любите новшества, перемены, неожиданности;

в) или и то и другое — по очереди.

6. Очень ли Вы постоянны в дружбе, в симпатиях, верны ли друзьям детства?

а) да;

б) или остываете к друзьям спустя какое-то время;

в) или среднее между тем и другим.

7. Привязаны ли Вы к старым вещам, к их расположению в доме?

а) да;

б) или любите менять их расстановку, менять внутренний вид жилья и т.п.;

в) или среднее между тем и другим.

8. Интересует ли Вас больше всего в новом аппарате, машине, приборе их принцип действия, назначение, механизм?

а) да;

б) или они интересны Вам только сами по себе;

в) или и то и другое вместе.

9. Придерживаетесь ли Вы только своих взглядов, традиций?

а) да;

б) или открыты еще и взглядам других и новым традициям;

в) или более тяготеете к новым модам, влияниям.

10. После сильного переживания, печали с трудом ли Вы утешаетесь? Долго ли не можете жить обычной жизнью?

а) да;

б) или быстро возвращаетесь к обычной жизни, обычному самочувствию;

в) или среднее между тем и другим.

Шкала IV

1. Когда Вы работаете (или пишите письмо), нужны ли Вам полная тишина и покой?

а) да;

б) или легко можете разговаривать в это время;

в) или, хотя посторонние звуки Вам мешают работать, писать письма Вы можете.

2. Предпочитаете ли Вы неопределенное, туманное, общее?

а) да;

б) сильно ли тяготеете к точности, ясности, определенности;

в) или, в зависимости от жизни, то к тому, то к другому.

3. Чтобы понять какой-то вопрос, разобраться в какой-нибудь машине и т.п., достаточно ли Вам общих объяснений, которые Вы быстро схватываете?

а) да;

б) или нужны детальные указания, которые Вы усваиваете шаг за шагом;

в) или то одно, то другое, в зависимости от вопроса.

4. Становится ли для Вас работа неинтересной, когда главное сделано, а остается только «отделка»?

а) да;

б) или она интересна Вам до последних деталей;

в) или Вы стоите между этими полюсами.

5. Считаете ли Вы, что главное — это успех дела, независимо от правил и инструкций?

а) да;

б) или для Вас правила — это закон;

в) или, по-вашему, правила надо уважать, но не чересчур, а смягчать, если надо.

Шкала V

1. Если вот-вот вспыхнет конфликт (или чересчур острый спор) с Вашим участием, хочется ли Вам сразу вступить в него?

а) да;

б) или хочется уступить (хотя бы с виду);

в) или это зависит у Вас от настроения.

2. Вы действуйте или говорите, не заботясь, «что об этом скажут»?

а) да;

б) или предпочитаете быть хорошим во всем;

в) или выбираете средний путь.

3. Недоверчивы ли Вы к другим людям?

а) да;

б) или доверчивы;

в) или то и другое, по обстоятельствам.

4. Уверены ли Вы в себе, в своих решениях?

а) да;

б) или прежде, чем решить что-нибудь, Вам нужно чужое одобрение;

в) или то и другое, в зависимости от условий.

5. Если Вы кого-нибудь любите, легко ли Вам похвалить его, быть с ним любезным?

а) да;

б) или Вы не способны на это;

в) или у Вас средняя линия поведения.

Шкала VI

1. Сильно ли Вы любите детей. Любите ли играть с ними, целовать их?

а) да;

б) или дети раздражают Вас;

в) или Вы любите их, но на расстоянии.

2. Если Вы привязаны к человеку, тянет ли Вас выражать это нежными словами?

а) да;

б) или больше действиями, а нежные слова кажутся Вам слащавыми;

в) или иногда первое, иногда второе.

3. Любите ли Вы теплый воздух, мягкий свет, нежную музыку?

а) да;

б) или предпочитаете, чтобы все вокруг — и свет, и погода, и обстановка — было ясным, резким, бодрящим;

в) или и то и другое, по обстоятельствам.

4. Любите ли Вы ласку, физическую и моральную, даете ли и получаете ли ее с удовольствием?

а) да;

б) или это кажется Вам ненужным, может быть даже немного неприятным;

в) или это Вам нравится, но умеренно.

5. Любите ли Вы животных, беспокоитесь ли о том, что они чувствуют?

а) да;

б) или, не делая им зла, Вы к ним равнодушны;

в) или у Вас среднее отношение к ним.

Шкала VII

1. Честолюбивы ли Вы. Очень ли хотите улучшить свое положение, или увеличить имущество, или повысить влияние на других?

а) да;

б) или считаете, что все это не очень важно;

в) или что-то среднее.

2. Ревнивы ли Вы в своих привязанностях, в дружбе?

а) да;

б) или ревность незнакома Вам;

в) или Вы ее испытываете, но редко.

3. Охотно ли Вы ухватываетесь за возможность заявить о своих правах, достижениях?

а) да;

б) или предпочитаете ждать, когда другие сами отдадут Вам должное;

в) или Вы отстаиваете себя, но не очень настойчиво.

4. Сильно ли занимают Вас Ваши успехи (в спорте, в делах, в любимом занятии, в жизни вообще)?

а) да;

б) или это не волнует Вас;

в) или заботы об успехах есть, но кажутся не самым главным.

5. Вскипаете ли Вы — пусть немного, когда покушаются на Ваши ценности — духовные или материальные?

а) да;

б) или легко жертвуете частью этих ценностей;

в) или у Вас средняя линия.

Ключ

Вопрос / Ответ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Шкала I (эмоциональность / возбудимость):										
а	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
б	5	5	5	5	5	5	1	5	1	1
в	1	1	1	1	1	1	5	1	5	5
Шкала II (активность ощущений / чувств):										
а	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
б	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
в	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Шкала III (длительность / краткость ощущений / чувств):										
а	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
б	1	1	1	1	1	1	1	1	5	1
в	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5
Шкала IV (широта поля восприятия):										
а	1	9	9	9	9					
б	9	1	1	1	1					
в	5	5	5	5	5					

Окончание

Вопрос / Ответ	1	2	3	4	5
Шкала V («МАРС» или «ВЕНЕРА» / доминантность—конформность):					
а	9	9	9	9	1
б	1	1	1	1	9
в	5	5	5	5	5
Шкала VI (мягкость или твердость ощущений):					
а	9	9	9	9	9
б	1	1	1	1	1
в	5	5	5	5	5
Шкала VII (ненасытность или насытимость ощущений / чувств):					
а	9	9	9	9	9
б	1	1	1	1	1
в	5	5	5	5	5

3.5.3. Общая оценка личности

Для общей оценки личности вполне уместно использовать психодиагностический тест, разработанный В.М.Мельниковым и Л.Т.Ямпольским*.

Список утверждений психодиагностического теста

1. Обычно я просыпаюсь утром свежим и отдохнувшим.
2. Временами я волнуюсь из-за пустяков.

---

* Полное теоретическое и методическое обоснование теста изложено в книге Мельников В.М., Ямпольский Л.Т. «Введение в экспериментальную психологию личности». М.: Просвещение, 1985.

3. Бóльшую часть времени я чувствую общую слабость.

4. Я часто тревожусь.

5. Кое-кто настроен против меня.

6. Часто различная пища кажется мне одинаковой на вкус.

7. Глупо осуждать человека за обман тех, кто позволяет себя обманывать.

9. Когда я строю планы, я часто рассчитываю на счастливый случай и везение.

10. Порой мне кажется, что трудностей слишком много и мне их не преодолеть.

11. Меня редко посещают грустные мысли.

12. Когда я что-либо делаю (работаю, ем, двигаюсь), я часто перескакиваю с одного на другое, а не действую обдуманно и методично.

13. Я верю, что любые, даже скрытые поступки не окажутся безнаказанными.

14. Я считаю, что надоевшую повседневную работу всегда следует доводить до конца, даже если кажется, что в этом нет необходимости.

15. Я человек твердых убеждений.

16. Я люблю пофлиртовать (вести игривый разговор, кокетничать).

17. Мне нравятся компании, где подшучивают друг над другом.

18. Я люблю подвижные игры и развлечения.

19. Мне нравится верховая езда.

20. Я часто многое теряю из-за своей нерешительности.

21. Мне трудно поддерживать разговор с малознакомыми людьми.

22. Часто я лишь с большим трудом могу скрыть свою застенчивость.

23. Я регулярно принимаю участие в собраниях и в других общественных мероприятиях.

24. Я общительный человек.

25. Я люблю вечеринки и шумные веселые компании.

26. Я охотнее куплю книгу об особенностях государственного управления в разных странах, чем книгу по искусству.

27. Меня всегда интересовала техника, например автомобили, самолеты, мотоциклы и т.д.

28. В газете меня больше заинтересует статья с заголовком «Современные проблемы культуры и искусства», чем с заголовком «Улучшение производства и торговли».

29. Мне бы хотелось быть медработником (врачом, медсестрой и т.п.)

30. Мне бы понравилась работа секретаря.

31. Временами я бываю злым и раздражительным.

32. У меня бывают периоды такого сильного беспокойства, что я даже не могу усидеть на месте.

33. Мне часто говорят, что я вспыльчив.

34. Я часто сожалею о том, что я такой раздражительный и ворчливый.

35. У меня отсутствуют враги, которые всерьез желают мне навредить.

36. У меня бывают странные и необычные мысли.

37. Почти каждый день случается что-нибудь такое, что пугает меня.

38. Иногда мне нравится причинять боль людям, которых я люблю.

39. Временами я чувствую себя бесполезным.

40. Мои родители часто были настроены против моих знакомых.

41. У меня бывает настроение, когда я легко отвлекаюсь от дела, становлюсь рассеянным и мечтательным.

42. Временами я испытываю ненависть к членам моей семьи, которых обычно люблю.

43. Я строго соблюдаю принципы нравственности и морали.

44. Если бы я был вынужден солгать человеку, мне бы пришлось смотреть в сторону, так как было бы трудно смотреть ему в глаза.

45. Меня возмущает, что преступника могут освободить благодаря ловкой защите адвоката.

46. Я очень редко прогуливал школьные уроки.

47. Шутки о смерти в разговоре вполне допустимы и приличны.

48. Я люблю танцевать.

49. Я охотно посмотрю соревнование фехтовальщиков, чем боксеров.

50. Мне нравится (или нравилась раньше) рыбная ловля.

51. Мне хочется быть менее застенчивым.

52. Когда я нахожусь в компании, я мучаюсь выбором темы для разговора.

53. Я охотно знакомлюсь с новыми людьми.

54. В детстве я входил в компанию, где все стояли друг за друга.

55. Счастливее всего я чувствую себя в одиночестве.

56. По-моему, интереснее быть инженером, чем философом.

57. Думаю, что я более чувствителен к прекрасному, эстетическим сторонам жизни, чем большинство людей.

58. Я гораздо больше заинтересован в деловых и материальных успехах, чем в поисках духовных и художественных ценностей.

59. Я люблю готовить пищу.

60. Будь я художником, мне бы понравилось рисовать цветы.

61. Я вспыльчив, но быстро успокаиваюсь.

62. Иногда я настолько возбуждаюсь, что мне бывает трудно заснуть.

63. Думаю, что нервы у меня в порядке (такие же, как у большинства окружающих).

64. Обычно я спокоен и меня трудно вывести из равновесия.

65. Я ужасно боюсь грозы.

66. Многих людей можно обвинить в развращенности.

67. Я бы добился значительно больших успехов, если бы люди относились ко мне лучше.

68. У меня бывают необычные, мистические (таинственные) переживания.

69. Даже среди людей я чувствую свое одиночество.

70. Мечты в моей жизни занимают много места, но я этого никому не говорю.

71. Мои намерения часто кажутся мне настолько трудновыполнимыми, что я отказываюсь от них.

72. Чаще всего у меня бывает сразу несколько различных увлечений, я очень редко увлекаюсь чем-то одним надолго.

73. Я всегда следую чувству долга и ответственности.

74. Думаю, что существует одно-единственное правильное понимание смысла жизни.

75. Я люблю лекции на серьезные темы.

76. Иногда меня так забавляла ловкость плута, что я начинал ему сочувствовать.

77. Я стараюсь избегать необычных высказываний, которые смущают окружающих.

78. Мне бы понравилось быть автогонщиком.

79. Иногда я дразню животных.

80. Мне бы понравилась охота на львов и тигров.

81. Я редко заговариваю с детьми первым.

82. В школе мне было трудно говорить перед всем классом.

83. Я схожусь с людьми так же легко, как и другие.

84. Мне бы хотелось часто встречаться вне работы со своими друзьями.

85. Мне нравятся коллективные мероприятия, потому что я там могу побыть среди людей.

86. Я охотнее проведу отпуск в тихом домике вдали от людей и дорог, чем в оживленном курортном городе.

87. Я охотнее прочту хороший исторический роман, чем научное сообщение об открытии и использовании мировых ресурсов.

88. Я люблю поэзию.

89. Мне бы понравилось быть цветоводом.

90. Я люблю детей.

91. Я так остро переживаю свои неприятности, что подолгу не могу выбросить их из головы.

92. Бывало, что из-за волнений у меня пропадал сон.

93. Меня трудно рассердить.

94. Меня настолько волнуют некоторые вещи, что мне даже говорить о них трудно.

95. Думаю, что почти каждый может солгать, чтобы избежать неприятностей.

96. Безопаснее никому не доверять.

97. Я часто замечаю, что люди относятся завистливо и недоверчиво к моим удачным идеям только потому, что не они первыми додумались до них.

98. Я опасаюсь некоторых предметов или людей, хотя знаю, что они для меня безвредны.

99. Нередко бывают ситуации, когда легко потерять надежду на успех.

100. Иногда я хвалю людей, которых знаю мало.

101. Я легко прихожу в замешательство.

102. У меня бывают достаточно длительные периоды, когда я не могу ничего не делать, потому что мне трудно заставить себя взяться за работу.

103. Порой мне кажется, что я ни на что не гожусь.

104. Когда кто-нибудь проявляет глупость или невежество, я стараюсь его поправить.

105. Я люблю читать книги, статьи, заметки на темы нравственности и морали.

106. В школе у меня часто были плохие оценки по поведению.

107. Я люблю подшучивать над людьми.

108. Спортивные игры и соревнования доставляют мне больше удовольствия, если я заключаю пари (бьюсь об заклад).

109. Я люблю волнение и напряжение большого скопления людей.

110. Я люблю охоту.

111. Я без страха и смущения вхожу в комнату, где уже собрались и беседуют люди.

112. Иногда из-за своей сдержанности мне бывает трудно отстаивать свои права.

113. Попадая в новый коллектив, я быстро приспосабливаюсь.

114. Я активно участвую в организации кампаний, игр и других коллективных мероприятий.

115. По возможности я стараюсь избегать большого скопления людей.

116. На производстве мне было бы интересней заниматься делами, связанными с техникой, чем работой с людьми.

117. Мне больше нравится пища, приготовленная из необычных, экзотических продуктов, чем привычные блюда.

118. Будь я журналистом, мне бы понравилось писать о театре.

119. Меня всегда очень мало привлекали игры с куклами.

120. Думаю, что мне бы понравилась работа портного по женскому платью.

121. Я все принимаю близко к сердцу.

122. Ожидание действует мне на нервы.

123. Раз в неделю или чаще я бываю возбужденным или взволнованным.

124. Я все чувствую более остро, чем другие.

125. Думаю, что за мной следят.

126. Большую часть времени я чувствую, что моя голова и нос чем-то заполнены.

127. Временами мне хочется нанести повреждение себе или кому-нибудь из окружающих.

128. Люди безразличны и равнодушны к тому, что может случиться с другими.

129. Плохие, часто даже ужасные слова приходят мне в голову, и я не могу от них избавиться.

130. Временами мне очень хотелось навсегда уйти из дома.

131. Мое поведение в сильной степени зависит от поведения окружающих меня людей.

132. Я предпочитаю действовать импульсивно, под влиянием момента, даже если это приводит к дальнейшим трудностям.

133. Я могу сослаться на болезнь, чтобы избежать чего-нибудь неприятного.

134. Я считаю, что люди должны отказаться от всякого употребления спиртных напитков.

135. Всякая грязь пугает меня и вызывает отвращение.

136. Я люблю поговорить на сексуальные (любовные) темы.

137. Мне доставляет удовольствие беззлобно подшучивать.

138. Меня смущают неприличные анекдоты.

139. Если возникнет необходимость, я сумею организовать и повести за собой товарищей.

140. Для отдыха я предпочитаю чтение или другие интеллектуальные занятия активным подвижным играм и развлечениям.

141. В компании я чувствую себя несколько неловко и из-за этого произвожу впечатление хуже, чем мог бы.

142. Если люди в магазине или на улице наблюдают за мной, мне становится несколько не по себе.

143. Мне бывает трудно изложить свои мысли словами, поэтому я не включаюсь в беседу с такой готовностью, как другие.

144. Мне разонравилось бывать среди людей.

145. Если планируется коллективное мероприятие или поездка, я всегда рад присоединиться к компании.

146. Я мог бы быть счастлив, живя один в избушке среди лесов и гор.

147. По телевизору я охотнее смотрю передачу о новых изобретениях, чем концерт.

148. Иногда я бываю неуступчив и упрям просто из принципа, а не потому, что это для меня важно.

149. Я бы хотел быть певцом.

150. Я люблю собирать цветы и выращивать комнатные растения.

151. Я впечатлительнее большинства людей.

152. Я легко теряю терпение в общении с людьми.

153. Иногда какой-нибудь пустяк овладевает моими мыслями и беспокоит меня несколько дней.

154. Критика и замечания в мой адрес меня мало задевают.

155. Иногда мне кажется, что я нахожусь на грани нервного срыва.

156. Часто мои поступки неправильно понимаются окружающими.

157. Я считаю, что многие способны пойти на нечестный поступок ради получения выгоды.

158. Меня крайне редко наказывали без причины.

159. Против меня что-то замышляется.

160. Привычки некоторых членов моей семьи меня очень раздражают.

161. У меня редко бывают приступы плохого настроения.

162. Бывает, я отказываюсь от начатого дела потому, что не верю в свои силы.

163. В моей семье есть нервные люди.

164. Меня раздражает, когда женщина курит.

165. Я считаю, что соблюдение законов является обязательным.

166. Почти всегда я испытываю потребность в острых ощущениях.

167. В разговорах с представителями противоположного пола я избегаю любых щекотливых тем, которые могут вызвать смущение.

168. Я люблю играть в карты, домино и другие игры на деньги.

169. Будь я журналистом, мне бы понравилось писать о спорте.

170. Иногда я заставляю своих друзей пойти куда-нибудь, хотя они говорят, что им хотелось бы остаться дома.

171. Я верю в чудеса.

172. Если необходимо выступить или высказать свое мнение, то присутствие большого числа людей мало смущает меня.

173. Я легко прихожу в замешательство.

174. Мне было легко и интересно отвечать на вопросы.

ШКАЛЫ НИЖНЕГО УРОВНЯ

Шкалы нижнего уровня соответствуют следующим десяти факторам: невротизм, психотизм, депрессия, совестливость, эстетическая впечатлительность, женственность и др.

1. Невротизм	1, 2, 3, 4, 31, 32, 33, 34, 61, 62, 63, 64, 91, 92, 93, 94, 121, 122, 123, 124, 151, 152, 153, 154, 155
2. Психотизм	5, 6, 7, 8, 35, 36, 37, 38, 65, 66, 67, 68, 95, 96, 97, 98, 125, 126, 127, 128, 129, 151, 156, 157, 158
3. Депрессия	9, 10, 11, 12, 39, 40, 41, 42, 69, 70, 71, 72, 99, 100, 101, 102, 103, 130, 131, 132, 133, 160, 161, 162, 163
4. Совестливость	13, 14, 15, 43, 44, 45, 73, 74, 75, 104, 105, 134, 135, 164, 165
5. Расторможенность	16, 17, 46, 47, 76, 77, 106, 107, 136, 137, 138, 166, 167, 168
6. Общая активность	19, 28, 48, 49, 50, 78, 79, 80, 108, 109, 110, 139, 140, 169, 170
7. Робость, стеснительность	20, 21, 22, 51, 52, 53, 81, 82, 83, 111, 112, 113, 141, 142, 143
8. Общительность	23, 24, 25, 53, 54, 55, 84, 85, 86, 114, 115, 116, 144, 145, 146
9. Эстетическая впечатлительность	26, 27, 28, 56, 57, 58, 87, 88, 89, 117, 118, 119, 147, 148, 149
10. Женственность	29, 30, 59, 60, 89, 90, 119, 120, 149, 150

Невротизм

Наиболее общими особенностями лиц с высокими оценками по шкале «невротизм» являются высокая тревожность, возбудимость в сочетании с быстрой истощаемостью. Эти особенности роднят их с лицами со слабым типом нервной системы.

В случае высоких значений фактора «невротизм», как и в случае со слабым типом нервной системы, ведущей особенностью является снижение порогов возбудимости, повышенная чувствительность. Вследствие этого малозначащие и индифферентные раздражители легко вызывают неадекватные бурные вспышки раздражения и возбуждения.

Обычно те функции, которые отмечаются повышенной возбудимостью, характеризуются повышенной истощаемостью и утомляемостью. Поэтому повышенная возбудимость лиц с высокими значениями фактора «невротизм», так же как и лиц со слабым типом нервной системы, сочетается с повышенной истощаемостью, что проявляется в быстром угасании вспышек возбуждения, слезливостью в гневе и преходящим слабодушием.

Для лиц с низкими оценками по фактору «невротизм» характерны спокойствие, непринужденность, эмоциональная зрелость, объективность в оценке себя и других людей, постоянство в планах и привязанностях. Они активны, деятельны, инициативны, честолюбивы, склонны к соперничеству и соревнованию. Их отличают серьезность и реалистичность, хорошее понимание действительности, высокая требовательность к себе. Они не скрывают от себя собственных недостатков и промахов, не расстраиваются из-за пустяков, чувствуют себя хорошо приспособленными, охотно подчиняются групповым нормам.

По-видимому, общая картина поведения характеризуется ощущением силы, бодрости, здоровья, свободой от тревог, невротической скованности, от переоценки самого себя и своих личных проблем и от чрезмерного беспокойства по поводу возможного неприятия их другими людьми.

Психотизм

Более всего лиц с высокими оценками по шкале «психотизм» характеризуют аутизм, обособленность, отгороженность от событий окружающего мира. Эти лица живут как бы вне времени и пространства. Все их поступки, чувства, переживания в значительно большей степени подчинены внутренним, эндоген-

ным законам, чем экзогенным влияниям со стороны окружения. Вследствие этого их мысли, чувства и поступки кажутся немотивированными, странными и парадоксальными. В жизни их обычно считают чудаками, фантазерами, странными, эксцентричными людьми.

Все в облике этих лиц поражает своеобразием и яркой индивидуальностью. Уже сама манера держаться, жесты, мимика выделяют их, обращают на себя внимание.

Общим для моторики этих людей является отсутствие естественности, гармоничности и плавности. У одних это проявляется в манерности и вычурности, у других — в стилизации, у третьих — просто в крайней скудности и стереотипности движений. Особенно много своеобразия в их речи. Больше всего бросается в глаза отсутствие единства между содержанием высказываний и паралингвистическим сопровождением. Одни лица поражают изысканностью, напыщенностью; другие — вычурностью, витиеватостью; третьи, наоборот, монотонностью, стереотипностью, анимичностью, эмоциональной невыразительностью речи.

Лица с н и з к и м и оценками по шкале «психотизм» характеризуются стандартностью, стереотипностью, отсутствием своеобразия и оригинальности в мышлении и поведении.

Все события, весь окружающий мир воспринимаются ими зеркально, с минимальными субъективными искажениями. Точно так же, как в зеркалах, в них есть только то, что есть в их окружении. Главной особенностью этих лиц является полное слияние со средой, всякое отсутствие индивидуальности и своеобразия. Их мысли, одежда, манеры поведения полностью соответствуют тому, что сегодня в их среде считается признаком хорошего вкуса. Завтра групповые оценки изменятся, и эти лица легко, без внутренних колебаний и сомнений будут стремиться к тому, что еще вчера казалось им зазорным и предосудительным. О них можно сказать, что они есть то, что есть их окружение. Они ни в чем не хотят отставать от своего окружения, ни выделиться из него. Поэтому степень социализации их поведения в значительной мере зависит не только от них самих, но и от группы, под влиянием которой они находятся. В силу несамостоятельности и повышенной внушаемости они подвержены и дурному влиянию окружающей среды. Несамостоятельные и безвольные, попадая в асоциальную компанию, они легко усваивают психопатические формы поведения, становятся распущенными и несдержанными.

В благоприятных социальных условиях их поведение внешне не отличается от поведения большинства окружающих людей.

Они кажутся аккуратными, обязательными, добросовестными и миролюбивыми, они не склонны к зависти и соперничеству, охотно подчиняются власти и авторитету, не проявляют своеволия и честолюбия.

Однако даже в благоприятной обстановке их поведение отличается малой инициативой и недостаточной самостоятельностью. Они способны достичь успеха только в видах деятельности, не требующих постоянной личной активности и инициативности.

Поскольку социализация этих лиц носит отраженный характер, они нуждаются в постоянном внимании, контроле, поддержке и примере.

Депрессия

В ы с о к и е оценки по шкале «депрессия» характерны для лиц со сниженным настроением. Постоянно мрачные, угрюмые, отгороженные, погруженные в собственные переживания, они вызывают неприязнь, раздражение у окружающих. Их могут считать заносчивыми, недоступными, избегающими общения из-за чрезмерного самомнения. Однако за внешним фасадом отчужденности и мрачности скрываются чуткость, душевная отзывчивость, постоянная готовность к самопожертвованию. В тесном кругу близких друзей они теряют скованность и отгороженность, оживают, становятся веселыми, разговорчивыми, даже шутниками и юмористами.

В делах их характеризуют старательность, добросовестность, обязательность в сочетании с конформностью и нерешительностью, неспособностью принять решение без колебаний и неуверенности. Любая деятельность для них трудна, неприятна, протекает с чувством чрезмерного психического напряжения, быстро утомляет, вызывает ощущение полного бессилия и истощения.

Особенно чувствительны они к интеллектуальной нагрузке. От них трудно добиться длительного интеллектуального напряжения. Быстро утомляясь, они теряют произвольность управления психическими процессами, жалуются на общее чувство тяжести, «лени», пустоты в голове, приходящую заторможенность.

Здесь, по-видимому, сказывается общая психомоторная заторможенность, сопровождающая снижение настроения, что проявляется также в замедленности речи и мышления. Их часто упрекают за медлительность, неоперативность, отсутствие настойчивости и решительности. Чаще всего они не способны к длительному волевому усилию, легко теряются, впадают в отчаяние.

В сделанном видят только промахи и ошибки, а в предстоящем — непреодолимые трудности. Особенно болезненно они переживают реальные неприятности, не могут выбросить их из головы, снова и снова винят себя «во всех смертных грехах». События прошлой и настоящей жизни, независимо от их действительного содержания, вызывают угрызения совести, гнетущее предчувствие бед и несчастий.

Низкие оценки по шкале «депрессия» отражают естественную жизнерадостность, энергичность и предприимчивость. Испытуемые этой группы отличаются богатством, гибкостью и многосторонностью психики, непринужденностью в межличностных отношениях, уверенностью в своих силах, успешностью в выполнении различных видов деятельности, требующих активности, энтузиазма и решительности. Однако отсутствие скованности и недостаток контроля над своими импульсами могут привести к верхоглядству, невыполнению обещаний, непоследовательности, беспечности, что приводит к потере доверия и обидам со стороны товарищей.

Совестливость

Для лиц с высокими значениями фактора «совестливость» характерны такие черты, как чувство ответственности, добросовестность, стойкость моральных принципов. В своем поведении они руководствуются чувством долга, строго соблюдают этические стандарты, всегда стремятся к выполнению социальных требований. Эти лица глубоко порядочны не потому, что следят за своим поведением, а из-за внутренних стандартов и требовательности к себе. Они с уважением относятся к моральным нормам, точны и аккуратны в делах, во всем любят порядок, уважают законы, на нечестные поступки не идут, даже если это не грозит никакими последствиями. Высокая добросовестность обычно сочетается с хорошим самоконтролем и стремлением к утверждению общечеловеческих ценностей.

Этот фактор положительно коррелирует с успешностью обучения и уровнем достижений в социальной сфере. Он характерен для лиц, профессия которых требует аккуратности, обязательности и добросовестности: администраторов, юристов, нотариусов, корректоров и т.п.

Лица с низкими оценками по фактору «совестливость» склонны к непостоянству, уклоняются от выполнения своих обязанностей, игнорируют общепринятые правила, не прилагают уси-

лий к соблюдению общественных требований и культурных норм, пренебрежительно относятся к моральным ценностям, ради собственной выгоды способны на нечестность и ложь.

Низкие оценки по фактору «совестливость» характерны для асоциальных психопатов и правонарушителей.

Расторможенность

В ы с о к и е оценки по шкале «расторможенность» свидетельствуют об отсутствии социальной конформности, плохом самоконтроле и импульсивности. По-видимому, это связано с недостаточной социализацией влечений, неумением или нежеланием сдерживать или отсрочивать удовлетворение своих желаний. У этих лиц сильно выражено влечение к острым аффективным переживаниям, при отсутствии которых преобладает чувство скуки. Потребность в стимуляции и возбуждающих ситуациях делает непереносимой всякую задержку. Они стремятся удовлетворить свои желания сразу же в непосредственном поведении, серьезно не задумываясь о последствиях своих поступков, действуют импульсивно и непродуманно. Поэтому они не извлекают пользы из своего негативного опыта, у них многократно возникают затруднения одного и того же характера.

При поверхностных контактах они производят благоприятное впечатление благодаря свободе от ограничений, раскованности и уверенности в себе. Они разговорчивы, охотно участвуют в коллективных мероприятиях, живо откликаются на любые происходящие события (сообщения, зрелища, происшествия и т.д.), находят новизну, интерес даже в повседневных мелких делах. Однако отсутствие сдержанности и рассудительности может привести к различным эксцессам (пьянству, праздности, пренебрежению своими обязанностями), что не может не отталкивать окружающих.

Н и з к и е оценки по шкале «расторможенность» свидетельствуют о повышенной идентификации с социальными требованиями, конформности, уступчивости, сдержанности, осторожности поведения, возможно, о сужении круга интересов и ослаблении влечений.

Таким лицам все представляется скучным и неинтересным, им все безразлично и надоело. Они не видят ничего притягательного в событиях, увлекающих окружающих, собственных увлечений тоже не имеют. Перемен не любят, к новому относятся осторожно, с предубеждением, больше ценят обязательность, чем одаренность.

Общая активность

Лиц с в ы с о к и м и оценками по шкале «общая активность» отличают неиссякаемая энергия, стеничность, предприимчивость, активное достижение целей. Они не могут долго оставаться без дела, даже на отдыхе находят себе какое-либо занятие, проводят отпуска в походах, на охоте или в экспедиции. Их тянет к активной, предпочтительно физической деятельности, тонкой, кропотливой работы избегают, не любят сидеть в кабинетах и лабораториях, во все вмешиваются, стремятся быть непосредственными участниками всех происходящих событий. Ради этого готовы мчаться на край света, терпеть неудобства, переносить невзгоды и опасности.

В коллективе, даже случайном и временном, естественным образом берут на себя роль лидера. Умеют сплотить людей, правильно распределить обязанности, увлечь их за собой. Таких людей легко слушаются, им подчиняются, с их требованиями считаются.

Н и з к и е оценки по шкале «общая активность» свидетельствуют о пассивности, безынициативности, повышенной утомляемости.

Лица с низкой общей активностью медлительны в движениях, малоработоспособны, малоподвижны, недостаточно энергичны. Чаще всего это домоседы, ценящие покой, уют, предпочитающие сидячие, кабинетные виды труда. У них слабо выражено стремление к достижениям и успеху, они стараются не брать на себя лишней ответственности, уклоняются от выполнения дополнительных обязанностей, охотно допускают, чтобы их работу выполняли другие люди.

Робость, стеснительность

В ы с о к и е оценки по фактору «робость, стеснительность» свидетельствуют о застенчивости, нерешительности и неуверенности в себе. Такие лица всего боятся, избегают рискованных ситуаций, неожиданные события встречают с беспокойством, от любых перемен ждут только неприятностей.

При необходимости принять решение либо чрезмерно колеблются, либо подолгу оттягивают и не приступают к его выполнению. Фаза борьбы мотивов и колебаний затянута до невозможности перейти к решению.

В общении они застенчивы, скованны, стеснительны, стараются не выделяться, находиться в тени и ни во что не вмеши-

ваться. Больших компаний избегают, широкому общению предпочитают узкий круг старых, проверенных друзей.

Лица, имеющие н и з к и е оценки по фактору «робость, стеснительность», смелы, решительны, склонны к риску, не теряются при столкновении с незнакомыми вещами и обстоятельствами.

Решения принимают быстро и незамедлительно приступают к их осуществлению, не умеют терпеливо ждать, не переносят оттяжек и колебаний, двойственности и амбивалентности.

В коллективе держатся свободно, независимо, даже несколько нагловато, позволяют себе вольности, любят во все вмешиваться, быть всегда на виду.

Низкие оценки по этому фактору обнаруживаются у лиц, профессия которых связана с риском (акробатов, летчиков, автогонщиков, пожарных, каскадеров и т.п.).

Общительность

Для в ы с о к и х значений фактора «общительность» характерны богатство и яркость эмоциональных проявлений, естественность и непринужденность поведения, готовность к сотрудничеству, чуткое, внимательное отношение к людям, доброта и мягкосердечие. Такие лица общительны, имеют много близких друзей, а в дружбе заботливы, отзывчивы, теплы в отношениях, всегда проявляют живое участие в судьбе своих товарищей, знают об их переживаниях, радостях и заботах. Сами переживают и радуются вместе с ними, активно помогают окружающим, принимают горячее участие в их личной жизни. Они имеют широкий круг друзей, знакомых, легко сходятся с людьми. К ним тянутся, в их обществе все чувствуют себя уютно и спокойно. Сами они лучше себя чувствуют на людях, в одиночестве скучают, ищут общества, охотно принимают участие во всех групповых мероприятиях, любят работать и отдыхать в коллективе.

Для н и з к и х значений фактора «общительность» типичны такие черты, как уплощенность, вялость аффекта, отсутствие живых, трепещущих эмоций, холодность, формальность межличностных отношений. Лица с низкими оценками по фактору «общительность» избегают близости, жизнью своих товарищей не интересуются, поддерживают лишь внешние формы товарищеских отношений, их знакомства поверхностны и формальны. Общество людей их не привлекает, они любят одиночество, контактами, общением тяготятся, предпочитают «общаться» с кни-

гами и вещами. По собственной инициативе не общаются ни с кем, кроме ближайших родственников.

Эстетическая впечатлительность

У лиц с высокими оценками по шкале «эстетическая впечатлительность» суждения о жизни носят непосредственно-чувственный, интуитивный характер. Они наделены богатым воображением, фантазией, склонны к увлечениям, легко приходят в восторг. В жизненных поступках, симпатиях и привязанностях полагаются на чувства и впечатления, не верят в логику и расчет, не обращают внимания на текущие и повседневные дела и обязанности. В поведении им не хватает чувства ответственности, реализма, умения отличать вымысел от действительности. Их мышлению недостает планомерности, порядка и связанности, суждениям — зрелости и здравого смысла, а восприятию жизни — трезвости и глубины.

По роду занятий высокая эстетическая впечатлительность свойственна лицам творческих профессий: художникам, артистам, научным работникам и т.п. Работы, требующие бдительности, длительного сосредоточения, внимания, плохо даются этим лицам.

Низкие оценки по шкале «эстетическая впечатлительность» свойственны лицам зрелым, уравновешенным, здравомыслящим, хорошо ориентированным в житейски важных вещах, трезво оценивающим обстоятельства и людей. Им свойствен рассудочный, абстрактный тип мышления, памяти и восприятия. Ко всем жизненным событиям они подходят с логической меркой, ищут рациональных объяснений и практической выгоды. В их суждениях преобладают словесно-мыслительные оценки, при столкновении с незнакомой обстановкой они опираются на абстрактные рассуждения и причинно-следственные связи. Непосредственное восприятие выражено слабо, поэтому в неожиданных ситуациях им может не хватать воображения и находчивости.

Люди, обладающие этими особенностями, склонны заниматься теоретическими видами деятельности: философией, математикой, литературной критикой и т.п.

Женственность

Лица с высокими оценками по шкале «женственность» чувствительны, склонны к волнениям, мягки, уступчивы, скромны в поведении, но не в самооценке. У них широкие, разнооб-

разные, слабодифференцированные интересы, развитое воображение, тяга к фантазированию и эстетическим занятиям. Они проявляют заинтересованность в философских, морально-этических и мировоззренческих проблемах и временами демонстрируют чрезмерную озабоченность личными проблемами, склонность к самоанализу и самокритике. Эта погруженность в личные проблемы и переживания не является ни невротической, ни инфантильной. У них повышен интерес к людям и к нюансам межличностных отношений, им доступно понимание движущих сил человеческого поведения. Они способны точно чувствовать других людей, умеют эмоционально излагать свои мысли, заинтересовывать других людей своими проблемами, мягко, без нажима склонить их на свою сторону.

В поведении им не хватает смелости, решительности и настойчивости. Они пассивны, зависимы, избегают соперничества, легко уступают, подчиняются, легко принимают помощь и поддержку.

Н и з к и е оценки по шкале «женственность» свидетельствуют о смелости, предприимчивости, стремлении к самоутверждению, склонности к риску, к быстрым, решительным действиям без достаточного их обдумывания и обоснования.

Интересы таких людей узки и практичны, суждения — трезвы и реалистичны, в поведении им недостает оригинальности и своеобразия. Они стараются избегать сложных, запутанных ситуаций, пренебрегают оттенками и полутонами, плохо разбираются в истинных мотивах своего и чужого поведения, снисходительно относятся к своим слабостям, не склонны к рефлексии и самоанализу, любят чувственные удовольствия, верят в силу, а не в искусство.

ШКАЛЫ ВЕРХНЕГО УРОВНЯ

В настоящем разделе описываются четыре шкалы верхнего уровня: психическая неуравновешенность; асоциальность; интроверсия; сенситивность.

1. Психическая неуравновешенность	2, 4, 10, 11, 32, 39, 41, 69, 71, 99, 121, 124, 151, 153, 154, 155, 161, 162, 166, 173
2. Асоциальность	13, 15, 16, 17, 43, 44, 45, 73, 77, 106, 107, 138, 165, 166, 167

Окончание

3. Интроверсия	21, 23, 24, 25, 51, 52, 53, 81, 82, 83, 84, 111, 112, 113, 114, 115, 141, 142, 143, 172
4. Сенситивность	26, 27, 28, 29, 56, 58, 88, 89, 117, 118, 119, 120, 147, 150, 171

Психическая неуравновешенность

В ы с о к и е оценки по фактору «психическая неуравновешенность» указывают на состояние дезадаптации, тревожность, потерю контроля над влечениями, выраженную дезорганизацию поведения.

В откровенных рассказах о себе преобладают жалобы на бессонницу, хроническую усталость и изнуренность, собственную неполноценность и неприспособленность, беспомощность, упадок сил, невозможность сосредоточиться, разобраться в собственных переживаниях, чувство невыносимого одиночества и многие другие.

Такие люди характеризуются окружающими как напряженные, нервозные, конфликтные, упрямые, отгороженные, эгоистичные и неупорядоченные в поведении. Недостаток конформности и дисциплины является наиболее частой внешней характеристикой их поведения.

Более детальная индивидуальная характеристика лиц с высоким уровнем неупорядоченности поведения может быть получена из оценок по шкалам нижнего уровня, формирующим данный фактор.

Н и з к и е оценки по фактору «психическая неуравновешенность» свидетельствуют об отсутствии внутренней напряженности, свободе от конфликтов, удовлетворенности собой и своими успехами, готовности следовать нормам и требованиям.

Асоциальность

В ы с о к и е оценки по шкале «асоциальность» являются свидетельством моральной неполноценности, отсутствия высших социальных чувств.

Чувство гордости, долга, любви, стыда и т.п. для таких людей — пустые слова. Они равнодушны к похвале и наказаниям, пренебрегают обязанностями, не считаются с правилами общежития и морально-этическими нормами.

При снижении духовных интересов витальные влечения усилены. Этих испытуемых отличает большая любовь к чувственным наслаждениям и удовольствиям. Тяга к наслаждениям и острым ощущениям сильнее всяких задержек и ограничений. Они стремятся к немедленному, безотлагательному удовлетворению своих желаний, не считаясь с обстоятельствами и желаниями окружающих. Критику и замечания воспринимают как посягательство на личную свободу. Испытывают враждебные чувства по отношению к тем лицам, которые хоть в какой-то мере пытаются управлять их поведением, заставляют их держаться в социально допустимых рамках.

Несмотря на бурные аффекты при возникновении желаний и на активность в получении удовлетворения, их желания нестойки. Быстро наступает пресыщение с чувством скуки и раздражения. Ранее готовые на все для удовлетворения своей страсти, они вдруг становятся не просто холодными или безразличными, а злобными и жестокими. Им доставляет особое удовольствие показывать свою власть, заставлять мучиться близких людей, расположения которых они еще совсем недавно так усиленно добивались.

Крайний эгоизм и себялюбие определяют все их поступки и поведение. Чтобы удовлетворить свои собственные желания и честолюбие, они готовы затратить много сил и энергии, но не считают необходимым выполнять свои обязательства перед другими людьми.

Н и з к и е оценки по шкале «асоциальность» свидетельствуют о повышенной идентификации с социальными нормами, о конформности, уступчивости, скромности, зависимости, возможной узости круга интересов. Лица с низкими оценками по этой шкале малоактивны, скованны, робки, мягки, довольствуются уже доступным и имеющимся. В деятельности им не хватает напористости и упорства, особенно в достижении сугубо личных целей. Они покорны, уступчивы, чрезмерно легко соглашаются с властью и авторитетом, всегда готовы выслушать и принять совет от более старшего или опытного лица, собственная активность деятельности у них недостаточная.

Интроверсия

В ы с о к и е оценки по шкале интроверсии свидетельствуют о затруднениях в контактах, замкнутости, необщительности, стремлении к видам деятельности, не связанным с широким общением.

Интровертированные субъекты в ситуациях вынужденного общения легко дезорганизуются, не умеют выбрать адекватной линии поведения, держатся то скованно, то излишне развязно, нервничают, легко теряют душевное равновесие. Возможно, по этой причине они стараются сохранять дистанцию во взаимоотношениях.

Однако они не аффектируются в своей отчужденности, просто стараются держаться в тени, ни во что не вмешиваясь и не навязывая свою точку зрения. Притворство и интриги им не свойственны, они с уважением относятся к правам других, ценят индивидуальность и своеобразие в людях, считают, что каждый имеет право на собственную точку зрения.

Большое внимание они уделяют работе, видят в этом смысл жизни, ценят профессионализм и мастерство, рассматривают хорошо выполненную работу как личную награду.

Н и з к и е оценки по шкале «интроверсия» характерны для лиц экстравертированных, активных, честолюбивых, стремящихся к общественному признанию, лидерству, не стесняющихся, когда на них обращают внимание, не испытывающих затруднений в общении, в установлении контактов, охотно берущих на себя главенствующие роли во взаимоотношениях с окружающими. Эти лица обладают большой социальной ловкостью, живой речью, высокой активностью, умело оценивают взаимоотношения в коллективе и умеют использовать других людей для достижения своих собственных целей. Они придают большое значение социальному успеху, всеми способами добиваются общественного признания своих личных заслуг, чем могут вызвать недовольство со стороны тех людей, с которыми им приходится иметь дело.

Сенситивность

В ы с о к и е оценки по фактору «сенситивность» свидетельствуют о тонкой духовной организации, чувствительности, ранимости, артистичности, художественном восприятии окружающего. Лица с высокими оценками по этому фактору не переносят грубых слов, грубых людей и грубой работы. Реальная жизнь легко ранит их. Они мягки, женственны, погружены в фантазии, стихи и музыку; «животные» потребности их не интересуют. Хотя в поведении они учтивы, вежливы и деликатны, стараются не причинять другим людям неудобств, особой любовью коллектива они не пользуются, поскольку часто вносят дезорганизацию и разногласия в целенаправленную, налаженную групповую дея-

тельность, мешают группе идти по реалистическому пути, отвлекают членов группы от основной деятельности.

Н и з к и е оценки по фактору «сенситивность» встречаются у лиц эмоционально зрелых, не склонных к фантазиям, мыслящих трезво и реалистично. Их интересы узки и однотипны, субъективные и духовные ценности их не интересуют, искусство не увлекает, наука кажется скучной, чрезмерно абстрактной и оторванной от жизни. В своем поведении они руководствуются надежными, реально ощутимыми ценностями, без личной выгоды ничего не делают. Успехи других людей и свои собственные оценивают по материальному достатку и служебному положению.

Хотя в общении им не хватает деликатности и тактичности, они пользуются симпатией, уважением у людей, их грубость и резкость зачастую не обижает, а притягивает к себе людей, в ней видят не проявления озлобленности, а прямоту и откровенность.

КОРРЕКЦИОННЫЕ ПРИЕМЫ И УПРАЖНЕНИЯ

Глава 1. ПРИЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНИМАНИЯ

Наиболее частой причиной отставания ученика в школе является несформированность познавательной деятельности, слабость познавательных процессов, отсутствие мотивации и т.д. В первой главе предлагаются процедуры коррекционной работы по развитию внимания. Как в этой главе, так и в последующих встречаются модификации приемов, предложенных Н.В.Цзеном и Ю.В.Пахомовым, а также упражнения, вошедшие в сборник под редакцией В.В.Петрусинского, адаптированные к школьным условиям.

КТО БЫСТРЕЕ?

1. Учащимся предлагается как можно быстрее и точнее вычеркнуть в колонке любого текста какую-либо часто встречающуюся букву, например «о» или «е». Успешность выполнения теста оценивается по времени его выполнения и количеству допущенных ошибок — пропущенных букв: чем меньше величина этих показателей, тем выше успешность. При этом надо поощрять успехи и стимулировать интерес.

2. Для тренировки переключения и распределения внимания задачу следует изменить: предлагается зачеркивать одну букву вертикальной чертой, а другую — горизонтальной или по сигналу чередовать зачеркивание одной буквы с зачеркиванием другой. Со временем задание можно усложнять. Например, одну букву зачеркивать, другую подчеркивать, а третью — обводить кружком.

Цель такой тренировки — выработка привычных, доведенных до автоматизма действий, подчиненных определенной, четко осознаваемой цели. Время заданий варьируется в зависимости от возраста (мл. школьники — до 15 минут, подростки — до 30 минут).

НАБЛЮДАТЕЛЬНОСТЬ

Детям предлагается по памяти подробно описать школьный двор, путь из дома в школу — то, что они видели сотни раз.

Такие описания младшие школьники делают устно, а их одноклассники дополняют пропущенные детали. Подростки могут делать задание письменно, а затем сравнить их между собой, а также с реальной действительностью. В этой игре выявляются связи внимания и зрительной памяти.

КОРРЕКТУРА

Ведущий пишет на листе бумаги несколько предложений с пропуском и перестановкой букв в некоторых словах. Ученику разрешается прочесть этот текст только один раз, сразу исправляя ошибки цветным карандашом. Затем он передает лист второму ученику, который исправляет оставленные ошибки карандашом другого цвета. Возможно проведение соревнований в парах.

ПАЛЬЦЫ

Участники удобно располагаются в креслах или на стульях, образуя круг. Следует переплести пальцы положенных на колени рук, оставив большие пальцы свободными. По команде «Начали» медленно вращать большие пальцы один вокруг другого с постоянной скоростью и в одном направлении, следя за тем, чтобы они не касались друг друга. Сосредоточить внимание на этом движении. По команде «Стоп» прекратить упражнение. Длительность 5—15 минут.

Некоторые участники испытывают необычные ощущения: увеличения или отчуждения пальцев, кажущееся изменение направления их движения. Кто-то будет чувствовать сильное раздражение или беспокойство. Эти трудности связаны с необычностью объекта сосредоточения.

КОНЦЕНТРАЦИЯ

Концентрация может производиться на внешних материальных объектах, на органах тела или на мыслях. Можно завести будильник и задать время концентрации от минуты до получаса в каждом из последующих упражнений по концентрации. Следует задать время, принять соответствующую позу, расслабить мышцы и выбрать объект концентрации. Если мысли начнут переключаться с одного объекта на другой, нельзя резко бороться с этим, переутомляться, одергивать себя, встряхивать головой, отгоняя посторонние мысли. По мере того, как мысли уходят в

сторону, надо мягко возвращать их к цели концентрации. Важно, чтобы в течение отпущенного времени мысль уходила «в сторону» не более трех раз.

«МУХА»

Для этого упражнения требуется доска с расчерченным на ней девятиклеточным игровым полем 3×3 и небольшая присоска (или кусочек пластилина). Присоска выполняет роль «дрессированной мухи». Доска ставится вертикально и ведущий разъясняет участникам, что перемещение «мухи» с одной клетки на другую происходит посредством подачи ей команд, которые она послушно выполняет. По одной из четырех возможных команд («вверх», «вниз», «вправо» или «влево») «муха» перемещается соответственно команде на соседнюю клетку. Исходное положение «мухи» — центральная клетка игрового поля. Команды подаются участниками по очереди. Играющие должны, неотступно следя за перемещениями «мухи», не допустить ее выхода за пределы игрового поля.

После всех этих разъяснений начинается сама игра. Она проводится на воображаемом поле, которое каждый из участников представляет перед собой. Если кто-то теряет нить игры или «видит», что «муха» покинула поле, он дает команду «Стоп» и, вернув «муху» на центральную клетку, начинает игру сначала.

«Муха» требует от играющих постоянной сосредоточенности, однако, после того, как упражнение хорошо усвоено, его можно усложнить. Увеличив количество игровых клеток (например до 4×4) или количество «мух», в последнем случае команды подаются каждой «мухе» отдельно.

СЕЛЕКТОР

Для упражнения выбирается один из участников игры — «приемник». Остальная группа — «передатчики» — заняты тем, что каждый считает вслух от разных чисел и в разных направлениях. «Приемник» держит в руке жезл и молча слушает. Он должен поочередно настроиться на каждый «передатчик». Если ему слишком сложно услышать тот или иной «передатчик», он может повелительным жестом заставить его говорить громче. Если ему слишком легко, он может убавить звук. После того как «приемник» достаточно поработает, он передает жезл своему соседу, а сам становится «передатчиком». В ходе игры жезл совершает полный круг.

САМЫЙ ВНИМАТЕЛЬНЫЙ

Участники должны встать полукругом и определить водящего. Водящий в течение нескольких секунд старается запомнить порядок расположения игроков. Затем по звуку гонга отворачивается и называет порядок, в котором стоят товарищи. На месте водящего должны побывать все игроки по очереди. Сто́ит наградить тех, кто не ошибется. Проигравшие должны спеть им хором песню.

СВЕРХВНИМАНИЕ

Участники разбиваются на две группы: «мешающие» и «внимательные». «Внимательные» расставляются ведущим по периметру зала лицом к центру и получают отличительные знаки (нарукавные повязки, галстуки и пр.). Им дается инструкция: «Ваша задача — изобразить, сыграть, словно актер, войти в роль человека, полностью сосредоточенного на какой-то внутренней работе и не замечающего окружающего (ведущий показывает выражение лица человека с пустым, отсутствующим взглядом). Вы должны вжиться в эту роль и, стоя с открытыми глазами и не закрывая ушей, не замечать того, что делают другие. Чтобы вам было легче справиться с заданием, попытайтесь ярко представить себе, будто вы смотрите увлекательный кинофильм или участвуете в опасном путешествии. Будьте последовательны в своей роли: когда закончится упражнение (по команде "стоп") и вас будут расспрашивать, утверждайте и убеждайте других в том, что вы действительно были поглощены своими мыслями и ничего не видели и не слышали. Ясно? "Мешающие" получат задание во время упражнения. Готовы? Начали!»

Упражнение длится 5—15 минут. За это время ведущий вместе с «мешающими» организуют серию провокационных действий. Они скандируют лозунги, призывы, разыгрывают сценки, рассказывают анекдоты, инсценируют окончание занятий и уход из зала, изображают животных, просят у «внимательных» милостыню и прочее. При этом ведущий следит за тем, чтобы действия «мешающих» не оказались слишком эффективными. Он запрещает касаться «внимательных» и в критические моменты помогает им удержаться в своей роли. Затем следует команда «Стоп» и начинается обсуждение. Упражнение следует использовать в уже сложившихся группах, где царит атмосфера творческой увлеченности.

КАМЕНЬ, НОЖНИЦЫ, БУМАГА

Участники должны разделиться на пары. Желательно, чтобы все сидели друг напротив друга. На счет «Три» каждый участник выкидывает на пальцах одну из трех фигур: камень — кулак, ножницы — два пальца, бумага — открытая ладонь. Причем имеется правило: ножницы режут бумагу, камень тупит ножницы, бумага может обернуть собой камень. Соответственно, игрок, выкинувший на пальцах такую фигуру, которая «победит» противника (например, камень победит ножницы), остается, а проигравший игрок выходит из игры.

В следующем туре участвуют победители первого тура игры, предварительно разделившись на пары. Если кто-то остался без напарника, он автоматически переходит в следующий тур. И так до тех пор, пока не останется один победитель.

По удару гонга, все участники выкидывают на пальцах одну из трех фигур: камень, ножницы, бумага. Затем тот, кто победил противника, согласно правилу игры, гласящему, что ножницы режут бумагу, камень тупит ножницы, а бумага может обернуть собой камень, остается, а его партнер выбывает из игры.

Далее проводится следующий тур игры уже среди победителей второго тура. И так до полной победы одного из игроков.

Глава 2. ПРИЕМЫ РАЗВИТИЯ ПАМЯТИ

ТРУДНОЕ — ЗАПОМНИ!

Учитель показывает ученикам на 25—30 секунд десять слов с трудным написанием и убирает их. Затем под диктовку ученики пишут эти слова на листке. Зрительная память в этом случае как бы «подстраховывает» слуховую. Выигрывает тот, кто записал все слова правильно.

АССОЦИАЦИЯ

Учитель говорит ученикам: «Приготовьтесь сейчас как следует поработать со своей памятью. Чтобы иметь хорошую память, нужно ее усиленно тренировать, что мы сейчас и постараемся проделать. Сейчас вам будет зачитано 50 слов, которые вам придется запомнить. Причем запомнить твердо, наверняка и в правильной исходной последовательности.

Итак, вы прослушаете сейчас 50 слов, которые вам предлагается запомнить. Не пугайтесь! Вам придут на помощь опорные слова — те самые, которые вы видите перед собой на экране. Эти опорные слова все время будут перед вашими глазами. Но как же они вам помогут? А вот как. Ряд слов, которые мы будем сейчас зачитывать, вы образно, наглядно должны связать с рядом опорных слов на экране. Например: зачитано первое слово: «город». Вы смотрите на экран, находите первое слово опорного ряда — «великан» и представляете себе великана, осторожно пробирающегося между крошечными домами на улицах города лилипутов.

А вот, например, второе слово, которое нужно запомнить — «самолет». А второе опорное слово на экране — «весло». Вы сразу же можете представить новую конструкцию самолета, который словно по воде, плывет по облакам, отталкиваясь от них веслами. Такие образные ассоциации помогут вам хорошо запомнить ряд слов какой угодно длины.

Давайте попробуем! Итак, пожалуйста! Мы медленно будем зачитывать слова, всего 50 слов, а вы в это время устанавливаете

их ассоциации с рядом опорных слов на экране. Начали! Виноград, балкон, сигареты, облако, барабан, кошка, йод, бубенчик, платье, огород, полюс, визит, карман, станок, агрессия, шхуна, кобра, бусы, пчела, баррикада, глянец, линия, марганец, шум, вьюнок, забияка, бигуди, веселье, сметана, указка, мышь, адмирал, астероид, фарфор, кит, брат, мастер, дивизия, барышня, марка, шея, гиря, аукцион, ферзь, баян, консенсус, форма, сессия, зигзаг, телефон. Прекрасно. Вы запомнили сейчас 50 слов. Мы надеемся, что они исключительно ярко запечатлелись в вашей памяти.

А сейчас возьмите лист бумаги и попытайтесь воспроизвести их письменно, используя опорные слова на экране. Если же какое-либо слово так и не вспомнилось, поставьте на этом месте в своем списке прочерк. Пожалуйста.

Спасибо. Надеемся, большинство слов исходного списка вам удалось воспроизвести правильно. А сейчас послушайте список слов еще раз. Отмечайте галочками те слова, которые вы вспомнили правильно. Пожалуйста. Виноград, балкон, сигареты, облако, барабан, кошка, йод, бубенчик, платье, огород, полюс, визит, карман, станок, агрессия, шхуна, кобра, бусы, пчела, баррикада, глянец, линия, марганец, шум, вьюнок, забияка, бигуди, веселье, сметана, указка, мышь, адмирал, астероид, фарфор, кит, брат, мастер, дивизия, барышня, марка, шея, гиря, аукцион, ферзь, баян, консенсус, форма, сессия, зигзаг, телефон.

А сейчас подсчитайте число правильно воспроизведенных вами слов. Это и будет результатом, который вы показали в тестировании. Итак, подсчитайте число слов, которые вам удалось вспомнить правильно. Пожалуйста.

Спасибо. Наш ассоциативный тест закончен».

ЗАБЛУДИВШИЙСЯ РАССКАЗЧИК

Участники рассаживаются в круг. Ведущий назначает тему разговора. Один из участников начинает развивать ее, а затем, следуя за случайными ассоциациями, уводит разговор в сторону. Он перескакивает с одной темы на другую, затем на третью, стремится как можно лучше «запутать» свое повествование. Затем говорящий жестом передает слово другому участнику. Слово может быть передано любому, поэтому за ходом игры следят все. Тот, на кого упал выбор, должен «распутать» разговор, т.е. кратко пройтись по всем ассоциативным переключениям своего предшественника в обратном порядке — от конца к началу. Он воз-

вращается к исходной, предложенной ведущим, теме. Затем сам «запутывает» разговор, передает слово кому-то другому, и так далее.

БЕГ АССОЦИАЦИЙ

Участники рассаживаются в круг. Ведущий произносит два случайных слова. Один из участников вслух описывает образ, соединяющий второе слово ведущего с первым. Затем создавший образ участник предлагает свое слово следующему игроку, тому, кто сидит от него по левую руку. Тот связывает это третье слово со вторым ведущего, а свое собственное слово — уже четвертое в этой цепочке — передает в качестве задания своему соседу слева. Игра движется кругами, и в конце каждого круга ведущий по секундомеру объявляет время, затраченное на его прохождение. Хорошо подготовленные участники могут участвовать в «забеге» на несколько кругов. Ведущий имеет право неожиданно остановить игру и предложить кому-нибудь из участников воспроизвести все слова. Если участник помнит только свои слова, значит он ориентирован на личное достижение и не участвует в игре.

ДОМИНО

Для проведения этой игры понадобятся или набор открыток, или картинки от детского лото, или карточки разрезанной азбуки. Участники садятся вокруг стола. Каждому раздают по несколько карт, но так, чтобы изображенное на них было скрыто от того, кому они принадлежат. Первый участник кладет одну из своих карт перед собой картинкой вверх и начинает повествование. Это может быть сказка, фантазия, юмористический рассказ, нелепое сновидение — все, что угодно, но обязательно включающее в свой сюжет изображенную на картинки вещь. Рассказав свой отрывок, начавший игру прикосновением передает слово соседу. Тот кладет изображением вверх свою карту и продолжает оборванный сюжет так, чтобы он обязательно захватывал и его изображение. Игра движется по кругу. Каждый вплетает в общее повествование свою картинку, и ряд выложенных в кругу изображений становится все длиннее до тех пор, пока не выйдут все карты. По окончании игры ведущий может перевернуть выложенные карты рубашкой вверх и предложить группе по памяти восстановить последовательность их расположения.

КАЛЕЙДОСКОП

Все игроки выстраиваются в полукруг перед экраном. Водящий выходит к экрану, лицом к участникам. Игроки называют водящему по очереди цвет, который каждый из них предпочитает. Затем водящий отворачивается, игроки быстро меняются местами. Когда водящий повернется, ему нужно сказать, какому игроку какой цвет нравится. Учитель: «Кажется все очень просто? Ну, давайте попробуем. Итак, встали лицом к экрану. Водящий, запомните цвета и отвернитесь, а затем, вернувшись в исходное положение, угадайте эти цвета. Следующим водящим будет тот, чей цвет не угадали, а затем — все остальные. Итак, начали! Спасибо, игра закончена».

ТАХИСТОСКОП

Группа рассаживается в круг. Один или двое участников становятся в центр круга. Гасят свет, и стоящие внутри круга участники принимают любые позы, неподвижно застывая в них. По сигналу готовности на короткое время включают и тут же выключают свет. В момент вспышки сидящие в кругу стараются как можно точнее запомнить положение позирующих. После вспышки в темноте позировавшие в центре участники возвращаются на свои места. Затем включают свет, и члены группы, за исключением позировавших, совместными усилиями пытаются восстановить то, что они видели. Натурщиков возвращают в круг и «лепят» из них те же позы, в которых, по мнению группы, они находились во время вспышки света. После того, как споры улягутся и группа придет к какому-то общему решению или к нескольким альтернативным, участники в центре круга демонстрируют свои действительные позы.

ПУТАНКА

Выбирают водящего. Остальные игроки, взявшись за руки, образуют круг. Пожалуйста! По команде водящий выходит из комнаты и возвращается туда, когда его позовут. Пока он отсутствует, остальные игроки начинают запутываться, меняя свое положение в круге, но не отрывая рук друг от друга. Когда водящий войдет, ему нужно отгадать, в каком же порядке изначально стояли игроки. Учитель: «Итак, взялись за руки. Водящий, посмотрите, кто за кем. Выходите, зайдите, когда вас позовут. На-

чали! Водящий, заходите, определите исходную последовательность. Пожалуйста!

А теперь водящим может быть любой из вас. Повторим игру несколько раз. Ведущий, берите инициативу в свои руки. Начали! Спасибо, игра окончена».

РАЗВЕДЧИК

Выбирают одного из участников — «разведчика». Ведущий произносит: «Замерли!» — и вся группа неподвижно застывает. Каждый старается запомнить свою позу, а «разведчик» старается запомнить всех. Внимательно изучив позы и внешний вид участников, «разведчик» закрывает глаза (или выходит из комнаты). В это время участники делают несколько изменений в своей одежде, позах, обстановке или в чем-то другом. После того как изменения сделаны, «разведчик» открывает глаза (или возвращается). Его задача — обнаружить все перемены.

Глава 3. ПРИЕМЫ РАЗВИТИЯ МЫСЛИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Следует отметить, что для развития мышления учащихся могут использоваться и сами различные диагностические методики, например, те, которые предлагаются в книге «Методики психодиагностики в спорте» (под ред. В.Л.Марищука).

ЛОГИЧНОСТЬ

Обследуемым предъявляется бланк, на котором даны задания с двумя связанными между собой категорическими суждениями и вывод-умозаключение (силлогизм). Умозаключения частично даны логично, а в ряде случаев заведомо ложно. Требуется определить, какие выводы правильные, а какие ошибочные. На бланке следует зачеркнуть неверные ответы.

Бланк задания «Логичность»

1. Все металлы проводят электричество.
   Ртуть — металл.
   Следовательно, ртуть проводит электричество.
2. Все арабы смуглы.
   Ахмед смугл.
   Следовательно, Ахмед — араб.
3. Некоторые капиталистические страны — члены НАТО.
   Япония — капиталистическая страна.
   Следовательно, Япония — член НАТО.
4. Все Герои Советского Союза награждались орденом Ленина.
   Иванов награжден орденом Ленина.
   Следовательно, Иванов — Герой Советского Союза.
5. Все сочинения Пушкина нельзя прочитать за одну ночь.
   «Медный всадник» — сочинение Пушкина.
   Следовательно, «Медный всадник» нельзя прочитать за одну ночь.

6. Лица, занимающиеся мошенничеством, привлекаются к уголовной ответственности.
   Л. мошенничеством не занимался.
   Следовательно, Л. не привлечен к уголовной ответственности.
7. Все студенты высшей школы изучают логику.
   Смирнов изучает логику.
   Следовательно, Смирнов — слушатель высшей школы.
8. Некоторые студенты МГУ — бывшие военнослужащие.
   Петров — студент МГУ.
   Следовательно, Петров — бывший военнослужащий.
9. Все колхозы Московской области выполнили план хлебозаготовок.
   Колхоз «Зареченский» не является колхозом Московской области.
   Следовательно, колхоз «Зареченский» не выполнил план хлебозаготовок.
10. Некоторые работники 2-го управления — юристы.
    Фомин — юрист.
    Следовательно, он работник 2-го управления.
11. Все граждане России имеют право на труд.
    Иванов — гражданин России.
    Следовательно, Иванов имеет право на труд.
12. Все металлы куются.
    Золото — металл.
    Следовательно, золото куется.
13. Коренные жители Конго — негры.
    Мухамед — негр.
    Следовательно, Мухамед — житель Конго.
14. Все студенты Ленинградского университета изучают историю отечества.
    Н. изучает историю отечества.
    Следовательно, Н. — студент Ленинградского университета.
15. Когда идет дождь, крыши домов мокрые.
    Крыши всех домов мокрые.
    Следовательно, идет дождь.
16. Некоторые спортсмены являются профессионалами.
    Иванов — спортсмен.
    Следовательно, Иванов — профессионал.
17. Все студенты 3-го курса выполнили норму 2-го разряда.
    В. выполнил норму 2-го разряда.
    Следовательно, В. — студент 3-го курса.

18. Все коммунисты выступают против войны.
Б.Иванов выступает против войны.
Следовательно, Иванов — коммунист.
19. Ряд капиталистических стран Европы входит в состав Общего рынка.
Австрия — капиталистическая страна в Европе.
Следовательно, Австрия входит в состав Общего рынка.
20. Все ученики 3 «Б» класса — отличники.
Петя Смирнов — отличник.
Следовательно, Петя Смирнов — ученик 3 «Б».

Оценка за выполнение теста «Логичность» выводится в условных баллах:

Оценка, баллы	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Количество правильных ответов	20	—	19	18	16—17	14—15	12—13	10—11	9

Задание может даваться на слух. После зачитывания дается 12 секунд на обдумывание и запись ответа. Например: № 1 — верно. При предъявлении задания на слух оценка несколько иная:

Оценка, баллы	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Количество правильных ответов	20	19	18	16—17	13—15	11—12	9	7—8	6

Инструкция обследуемым при предъявлении задания на слух: «Вам будут зачитываться два связанных между собой суждения и вытекающий из них вывод. Например, "Советские люди не желают войны. Колхозники нашей страны — советские люди. Следовательно, колхозники не желают войны". Если вы с таким выводом согласны, то пишите: № 1 — неверно. Переспрашивать не разрешается. На обдумывание дается 12 секунд. Будьте внимательны. Что непонятно? (Ответить на вопросы.) Приготовиться! Начали!» По окончании теста: «Стоп!»

ВЫЯВЛЕНИЕ ОБЩИХ ПОНЯТИЙ

Методика заключается в подборе слов, имеющих общие родовые признаки, логические связи с определенным обобщающим

словом. Всего предъявляется на бланке 20 обобщающих слов и к каждому из них набор из пяти слов, два из которых более всего с ним связаны. Нужно найти эти два слова в каждой строке и подчеркнуть.

1. **Сад** (растения, садовник, собака, забор, земля).
2. **Река** (берег, рыба, рыболов, тина, вода).
3. **Город** (автомобиль, здание, толпа, улица, велосипед).
4. **Сарай** (сеновал, лошадь, крыша, скот, стены).
5. **Куб** (углы, чертеж, сторона, камень, дерево).
6. **Деление** (класс, делимое, карандаш, делитель, бумага).
7. **Кольцо** (диаметр, алмаз, проба, круглость, печать).
8. **Чтение** (глава, книга, картина, печать, слово).
9. **Газета** (правда, приложения, телеграммы, бумага, редактор).
10. **Игра** (карта, игроки, штрафы, наказания, правила).
11. **Война** (аэроплан, пушки, сражения, ружья, солдаты).
12. **Книга** (рисунки, война, бумага, любовь, текст).
13. **Пение** (звон, искусство, голос, аплодисменты, мелодия).
14. **Землетрясение** (пожар, смерть, колебания почвы, шум, наводнение).
15. **Библиотека** (город, книги, лекция, музыка, читатель).
16. **Лес** (лист, яблоня, охотник, дерево, волк).
17. **Спорт** (медаль, оркестр, состязание, победа, стадион).
18. **Больница** (помещение, сад, врач, радио, больные).
19. **Любовь** (розы, чувство, человек, город, природа).
20. **Патриотизм** (город, друзья, родина, семья, человек).

Оценка результатов:

Оценка, баллы	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Количество правильных ответов из 20	20	—	19	18	16—17	14—15	12—13	10—11	9

Задание может предъявляться на слух, тогда после зачитывания каждой строки отводится по 10 секунд на записывание столбиком номера каждого ответа и по два соответствующих слова. В таком варианте нормативы существенно облегчаются:

Оценка, баллы	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Количество правильных ответов	19	18	17	14—16	12—13	10—11	8—9	6—7	5

Инструкция при работе с бланками: «Возьмите бланки. На них в каждой строчке перед скобкой одно слово, выделенное жирным шрифтом, и пять слов, заключенных в скобки. Необходимо из пяти этих слов подчеркнуть два, которые находятся в наибольшей связи с обобщающим словом, стоящим перед скобкой. Например, обобщающее слово "сад" и следующие за ним слова. Сад может существовать без собаки, забора и даже без садовника, но без земли и растений — не может. Значит, надо подчеркнуть слова "земля" и "растения". Какие вопросы? (Ответить на вопросы.) Продолжительность работы 3 минуты. Начали!» (Включить секундомер.)

ИСКЛЮЧЕНИЕ ПОНЯТИЙ

Обследуемым зачитывают пять слов, из числа которых четыре объединяются общим родовым понятием, а пятое не относится к данному понятию. Требуется заслушать эти слова и в течение последующих 10 секунд записать «лишнее» слово. Затем зачитывают следующие пять слов и т.д. Задание повторяют 15 раз.

Пример задания:

1. Василий, Федор, Семен, Иванов, Петр.
2. Дряхлый, маленький, старый, изношенный, ветхий.
3. Скоро, быстро, постепенно, торопливо, поспешно.
4. Лист, почка, кора, чешуя, сук.
5. Ненавидеть, презирать, негодовать, возмущаться, понимать.
6. Темный, светлый, голубой, яркий, тусклый.
7. Гнездо, нора, курятник, сторожка, берлога.
8. Неудача, волнение, поражение, провал, крах.
9. Успех, неудача, удача, выигрыш, спокойствие.
10. Грабеж, кража, землетрясение, поджог, нападение.
11. Молоко, сыр, сметана, сало, простокваша.
12. Глубокий, низкий, светлый, высокий, горький.
13. Хата, печь, дым, хлев, будка.
14. Береза, сосна, дуб, сирень, ель.
15. Голод, холод, дискомфорт, жажда, нажива.
16. Секунда, час, год, вечер, неделя.
17. Самолет, пароход, техника, поезд, дирижабль.
18. Смелый, храбрый, решительный, злой, отважный.
19. Футбол, волейбол, хоккей, плавание, баскетбол.
20. Карандаш, ручка, рейсфедер, фломастер, чернила.

Оценка выводится в условных баллах:

Оценка, баллы	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Количество правильных ответов	20	19	18	17	15—16	13—14	12—11	10	9

Инструкция: «Я буду зачитывать по пять слов, из которых четыре объединены общим родовым понятием, а одно к такому понятию не относится или относится в меньшей мере. Такое слово вам следует определить и записать его на своем бланке под соответствующим номером. Например, я зачитываю первые пять слов: кирпич, камень, глина, известь, дом. Первые четыре слова имеют общее родовое понятие — "строительный материал", последнее слово в этой группе "лишнее". Нужно записать: № 1 — дом. Затем будет зачитана вторая группа слов и т.д. На запись вам дается по 10 секунд. Если не успели определить нужное слово, лучше пропустить запись, чем писать наобум. Какие вопросы? (Ответить на вопросы.) Приготовиться! Начали!»

АНАЛИЗ ОТНОШЕНИЙ ПОНЯТИЙ

Исследуем предъявляемый бланк, на котором представлена исходная пара слов, находящихся в определенном отношении (например, лес — деревья), и затем слово (например библиотека) и пять других (например: сад, двор, город, театр, книги) слов, из которых только одно (книги) в том же отношении, как и в паре исходных слов (в лесу — деревья, в библиотеке — книги). Остальные четыре слова должны быть отвергнуты.

Всего предъявляется 20 заданий на 3 минуты. Во втором ряду в каждом задании нужно подчеркивать одно нужное слово. Оценка выставляется в условных баллах.

1. Школа — обучение.
   Больница — доктор, ученик, учреждение, лечение, больной.
2. Песня — глухой.
   Картина — хромой, слепой, художник, рисунок, больной.
3. Нож — сталь.
   Стол — вилка, дерево, стул, пища, скатерть.
4. Рыба — сеть.
   Муха — решето, комар, комната, жужжать, паутина.
5. Птица — гнездо.

Человек — люди, птенец, рабочий, зверь, дом.

6. Хлеб — пекарь.

Дом — вагон, город, жилище, строитель, дверь.

7. Пальто — пуговица.

Ботинок — портной, магазин, нога, шнурок, шляпа.

8. Коса — трава.

Бритва — сено, волосы, сталь, острая, инструмент.

9. Нога — сапог.

Рука — калоши, кулак, перчатка, палец, кисть.

10. Вода — жажда.

Пища — пить, голод, хлеб, рот, еда.

11. Электричество — проводка.

Пар — лампочка, лошадь, вода, трубы, кипение.

12. Паровоз — вагоны.

Конь — поезд, лошадь, овес, телега, конюшня.

13. Алмаз — редкий.

Железо — драгоценный, железный, сталь, обычный, твердый.

14. Бежать — стоять.

Кричать — молчать, ползать, шуметь, звать, плакать.

15. Волк — пасть.

Птица — воздух, клюв, соловей, яйцо, пение.

16. Театр — зритель.

Библиотека — актер, книги, читатель, библиотекарь, любитель.

17. Железо — кузнец.

Дерево — пень, пила, столяр, кора, ветка.

18. Нога — костыль.

Глава — палка, очки, зрение, нос, слезы.

19. Утро — ночь.

Зима — мороз, день, январь, осень, сани.

20. Спортсмены — тренеры.

Студенты — институты, воспитатели, учителя, преподаватели, родители.

Оценка, баллы	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Количество правильных ответов	20	—	19	18	15—17	13—14	11—12	10	9

Инструкция: «Перед вами 20 заданий, представляющих собой пары слов. В первой строчке дана пара слов, которые находятся в определенном отношении, например: лес — деревья (целое и часть, можно сказать: в лесу деревья). Во второй строчке даны

слово и пять слов, одно из которых относится к этому, первому слову так же, как и в соответствующей паре слов из первой строчки, например: библиотека — книги (в библиотеке книги, библиотека целое, книги — часть библиотеки). В этом случае во второй строке следует подчеркнуть слово книги. Какие вопросы? (Ответить на вопросы) Приготовились! Начали!»

Включить секундомер. Через 3 минуты подать команду «Стоп!»

СЛОЖНЫЕ АССОЦИАЦИИ

Обследуемым предъявляется бланк с набором из 20 пар слов. Каждая пара находится в определенных отношениях. Представлены также 6 пар слов в шифре, обозначенных буквами. Надо определить, какой паре слов из шифра соответствует по сходству пара слов в наборе. Запись ответов ведется обследуемым на листе бумаги следующим образом — пишется номер пары слов из набора и через черточку ответ — буквой.

Оценка выставляется в условных баллах.

Шифр: А. Овца — стадо.
Б. Малина — ягода.
В. Море — океан.
Г. Свет — темнота.
Д. Отравление — смерть.
Е. Враг — неприятель.

1. Испуг	— бегство	А Б В Г Д Е
2. Физика	— наука	А Б В Г Д Е
3. Правильно	— верно	А Б В Г Д Е
4. Грядка	— огород	А Б В Г Д Е
5. Пара	— два	А Б В Г Д Е
6. Слово	— фраза	А Б В Г Д Е
7. Бодрый	— вялый	А Б В Г Д Е
8. Свобода	— воля	А Б В Г Д Е
9. Страна	— город	А Б В Г Д Е
10. Похвала	— брань	А Б В Г Д Е
11. Месть	— поджог	А Б В Г Д Е
12. Десять	— число	А Б В Г Д Е
13. Плакать	— реветь	А Б В Г Д Е
14. Глава	— роман	А Б В Г Д Е
15. Покой	— движение	А Б В Г Д Е

16. Смелость — геройство А Б В Г Д Е
17. Прохлада — мороз А Б В Г Д Е
18. Обман — недоверие А Б В Г Д Е
19. Пение — искусство А Б В Г Д Е
20. Тумбочка — шкаф А Б В Г Д Е

Оценка, баллы	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Количество правильных ответов	19	18	17	15	12—14	10—11	8—9	7	6

Инструкция обследуемым: «Возьмите бланк "Сложные ассоциации". Перед Вами на таблице сверху шесть пар слов под названием "Шифр". Каждая из этих пар слов находится в какой-то логической связи и отмечена буквой. Внизу 20 пар слов под номерами. Эти пары слов также находятся в какой-то логической связи. Необходимо к этим парам слов подобрать наиболее близкие к ним по аналогии (по ассоциации) пары слов из шифра. Ставьте на своем листке номер каждой пары слов, а за ним букву соответствующей пары из шифра. Например, первая пара слов: испуг — бегство. Отношение между ними: испуг — причина, следствие — бегство. Этому соответствует в шифре: отравление — смерть. Значит, пишем № 1 и рядом букву "Д" и т.д. На задание дается 7 минут. Какие вопросы? Приготовились! Начали!» Через 7 минут подается команда «Стоп!».

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Обследуемым предлагают ряд однотипных логических задач. Исходными суждениями в этих задачах являются хорошо усвоенные отношения предметов по количественной величине. Нужно сделать умозаключение и определить отношение (больше — меньше) двух величин, вынесенных в знаменатель.

Например, $\frac{\text{А больше Б в 9 раз}}{\text{Б меньше В в 4 раза}}$;

определить, что больше — В или А? Ясно, что А больше В (это видно из того, что если А = 9, то Б = 1, если Б = 1, то В = 4. Следовательно, А = 9 больше В = 4).

Составляют несколько вариантов заданий по 18 задач; на каждый вариант предоставляют по 5 минут.

1. А больше В в 9 раз
Б меньше В в 4 раза

В	А

2. А меньше Б в 3 раза
Б больше В в 4 раза

В	А

3. А меньше Б в 2 раза
Б больше В в 8 раз

А	В

4. А больше В в 4 раза
Б меньше В в 3 раза

В	А

5. А меньше Б в 3 раза
Б больше В в 7 раз

А	В

6. А больше Б в 4 раза
Б меньше В в 3 раза

В	А

7. А больше Б в 6 раз
Б меньше В в 7 раз

А	В

8. А меньше Б в 3 раза
Б больше В в 5 раз

В	А

9. А меньше Б в 10 раз
Б больше В в 3 раза

В	А

10. А больше Б в 3 раза
Б меньше В в 6 раз

В	А

11. А меньше Б в 10 раз
Б больше В в 6 раз

А	Б

12. А больше Б в 2 раза
Б меньше В в 6 раз

А	В

13. А меньше Б в 5 раз
Б больше В в 6 раз

В	А

14. А меньше Б в 5 раз
Б больше В в 2 раза

А	В

15. А больше Б в 4 раза
Б меньше В в 3 раза

В	А

16. А меньше Б в 3 раза
Б больше В в 2 раза

А	В

17. А больше Б в 9 раз
Б меньше В в 12 раз
В А

18. А больше Б в 3 раза
Б меньше В в 5 раз
А В

Оценка, баллы	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Количество правильных ответов	18	17	16	14—15	12—13	10—11	8—9	6—7	5

Инструкция: «Всем предстоит решить 18 логических задач в течение пяти минут. Путем рассуждений нужно определить, больше или меньше величина в знаменателе, на основании сравнения двух численных отношений в числителе (показать и разъяснить пример на доске). Переходите от задачи к задаче по порядку их номеров. Главное — не делайте ошибок. Какие вопросы? Начали. ...Стоп!»

ВОПРОШАЙКА

В качестве материала к игре можно использовать любую сюжетную картинку, имеющую проблемное содержание. Игра строится по-разному, в зависимости от возраста и обстоятельств. Младшим школьникам предлагается задавать взрослым вопросы обо всем, что он хочет узнать. Если взрослый не сможет ответить, то выигрывает ребенок. Подростки могут играть между собой.

После того, как школьник спросил все, что мог, полезно попросить его составить небольшой рассказ по этой картинке и обратить внимание на то, на какие вопросы ребенок дал ответы, а на какие не дал. Отмечается также характер вопросов, склонность к стереотипам, четкость и т.д.

КЛЮЧ К НЕИЗВЕСТНОМУ

1. Детям младшего школьного возраста предлагается отгадать, что спрятал в руке учитель. Для этого они могут задавать вопросы, а учитель будет отвечать. Учитель объясняет, что вопросы как бы ключи от дверей, за которыми открывается что-то неиз-

вестное. Каждый такой ключ открывает определенную дверь. Этих ключей много. На каждом таком занятии (можно как 5-минутную разминку на уроке) предлагается по 2—3 «ключа», на которых записаны ключевые слова для вопросов (например: «виды», «свойства», «влияние», «изменение» и т.п.). Дети должны задавать вопросы, используя эти ключевые слова: К какому виду относится? Какие у него свойства?

2. Детям подросткового возраста вместо предметов можно предложить рисунки или фотографии, сделанные с большим увеличением. Главное, чтобы они по внешнему виду напоминали какие-то известные предметы или явления, но в то же время содержали в себе ряд противоречивых деталей, которые не позволяют легко установить, что изображено. При постановке вопросов к изображению непонятного объекта можно использовать следующую схему:

К какому виду явлений относится? →
Почему изменяется? →
Что влияет на него? →
Какие имеет свойства? →
и т.д. →

Инструкция: «Представьте, что перед вами изображения совершенно непонятного объекта. Какие вопросы вы можете задать, чтобы понять, что это? Постарайтесь задать как можно больше разных вопросов и заполнить схему: каждая стрелка соответствует новому типу вопроса с новым ключевым словом».

СХОДСТВО И РАЗЛИЧИЕ

Учащимся предлагается сравнить между собой различные предметы и понятия. Для младших школьников это сравнение хорошо знакомых предметов: молоко и вода, корова и лошадь, самолет и поезд, — при этом можно использовать и их изображение. Для более старших детей понятия могут быть сложнее: картина и фотография, утро и вечер, упрямство и настойчивость. Отметьте общее число правильных ответов, количество ошибок (сравнение по разным основаниям), соотношение отмеченных признаков сходства и различия, преобладающие признаки (внешние, функциональные, классо-родовые отношения и проч.). Выигры-

вает тот, кто предложил больше оснований для сравнения или тот, кто назвал признак последним.

ЧТО НОВОГО?

Для выявления скрытых, необычных свойств предметов необходимо преодолеть привычный взгляд на предмет, стереотип действия. Например, спичка не только горит и светится, но и уменьшается при этом в размере и весе, вода жидкая, но может при замерзании служить строительным материалом.

Учащимся предлагается открыть необычные свойства самых обычных предметов: полиэтиленовых крышек, использованных стержней от шариковых ручек, гвоздей, пенопласта, мороженого и т.п. Отмечают наиболее оригинальные, многочисленные и разнообразные ответы. В конце можно устроить дискуссию о правильности сделанных предложений.

ОШИБАЮЩИЙСЯ УЧИТЕЛЬ

Ведущий или один из участников делает умышленные ошибки при чтении, при доказательстве различных положений (в том числе и математических зависимостей). Остальная группа должна находиться в постоянной готовности находить и исправлять ошибки, обосновывая при этом свою точку зрения. Для этого можно использовать целостные тексты. Тогда игра «Ошибающийся учитель» преобразуется в игру «Опечатка».

ОПЕЧАТКА

Инструкция: «В тексте допущена опечатка — пропущено одно коротенькое слово. Из-за этого одно из предложений противоречит смыслу всего текста. Найдите это предложение и исправьте опечатку. Например:

"Многие знатные вельможи смирились с потерей своего влияния на государственные дела. Чтобы устранить всесильного министра, они устраивали заговоры, в которых были замешаны даже мать, жена и брат короля. Но Ришелье беспощадно подавлял сопротивление вельмож, заключал их в тюрьму и многих казнил. Некоторые знатные феодалы укрывались от гнева Ришелье в своих замках. Отсюда они давали отпор королевским чиновникам и войскам. Ришелье приказал срыть укрепленные замки дворян"». (История средних веков. 6 кл. М., 1985.)

Эти упражнения направлены на развитие критичности мышления.

СОСТАВЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Берутся наугад три слова, не связанные по смыслу, например, «озеро», «карандаш» и «медведь». Надо составить как можно больше предложений, которые обязательно включали бы в себя эти три слова (можно менять их падеж и использовать другие слова). Ответы могут быть банальными («Медведь упустил в озеро карандаш»), сложными, с выходом за пределы ситуации, обозначенной тремя словами, и введением новых объектов («Мальчик взял карандаш и нарисовал медведя, купающегося в озере»), и творческими, включающими эти предметы в нестандартные связи («Мальчик, тонкий как карандаш, стоял возле озера, которое ревело как медведь»).

В этой игре, как и в других, ведущему важно установить, а игрокам найти «золотую» середину между количеством и качеством ответов. Необходимо, с одной стороны, стимулировать большое число любых разнообразных ответов, а с другой — поощрять оригинальные, творческие ответы.

Обязательным условием эффективности этих игр является сопоставление и обсуждение игроками всех предложенных ответов и развернутое обоснование, почему именно тот или иной ответ им понравился или не понравился.

Это задание направлено на установление связей, обобщение, создание целостных образов.

ПОИСК АНАЛОГОВ

Называется какой-либо предмет или явление, например «вертолет». Необходимо выписать как можно больше его аналогов, т.е. других предметов, сходных с ним по различным существенным признакам. Следует также систематизировать эти аналоги по группам в зависимости от того, с учетом какого свойства заданного предмета они подбирались. Например, могут быть названы «птица», «бабочка» (летают и садятся), «автобус», «поезд» (транспортные средства), «штопор» и «вертолет» (важные детали вращаются). Побеждает тот, кто назвал наибольшее количество групп аналогов.

Задание направлено на выделение свойств, умение классифицировать по признакам.

ПОИСК ПРОТИВОПОЛОЖНЫХ ПРЕДМЕТОВ

Называется какой-либо предмет, например, «дом». Надо назвать как можно больше других предметов, противоположных

данному. При этом следует ориентироваться на различные признаки предмета и систематизировать его противоположности (антиподы) по группам. Например, в данном случае могут быть названы: «сарай» (противоположность по размеру и степени комфорта): «поле» (открытое или закрытое пространство), «вокзал» (чужое или свое помещение) и т.д. Побеждает тот, кто указал наибольшее количество групп противоположных предметов, четко аргументировав при этом ответы.

Задание направлено на сравнение предметов, поиск свойств предмета.

ПОИСК ПРЕДМЕТОВ ПО ЗАДАННЫМ ПРИЗНАКАМ

Ставится задача назвать как можно больше предметов, обладающих заданной совокупностью признаков и в этом смысле похожих на два-три предмета, приведенных в качестве иллюстрации. Например, говорится: «Назовите предметы, которые объединяют в себе выполнения двух противоположных функций, например: "дверь" (она и закрывает и открывает выход из помещения), "выключатель" (он и зажигает и гасит свет). Ответы могут быть банальными ("водопроводный кран"), могут быть более далекими ("рука": и бьет и гладит). Побеждает тот, кто дал больше всех небанальных ответов».

Задание позволяет легко находить аналогии между различными предметами и явлениями.

ПОИСК СОЕДИНИТЕЛЬНЫХ ЗВЕНЬЕВ

Задаются два предмета, например, «лопата» и «автомобиль». Надо назвать предметы, являющиеся как бы «переходным мостиком» от первого ко второму. Называемые предметы должны иметь четкую логическую связь с обоими заданными предметами. Например, в данном случае это могут быть «экскаватор» (сходен с лопатой по функции, а с автомобилем входит в одну группу — транспортные средства), «рабочий» (он копает лопатой и одновременно является владельцем автомобиля). Допускается использование и двух-трех соединительных звеньев («лопата» — «тачка» — «прицеп» — «автомобиль»). Особое внимание обращается на четкое обоснование и раскрытие содержания каждой связи между соседними элементами цепочки. Победитель тот, кто дал больше аргументированных вариантов решения.

Задание позволяет легко устанавливать связи между предметами и явлениями.

ИСКЛЮЧЕНИЕ ЛИШНЕГО СЛОВА

Берутся любые три слова, например «собака», «помидор», «солнце». Надо оставить только те слова, которые обозначают в чем-то сходные предметы, а одно слово «лишнее», не обладающее этим признаком, исключить. Следует найти как можно больше вариантов исключения лишнего слова, а главное — больше признаков, объединяющих каждую оставшуюся пару слов и не присущих исключенному, лишнему. Не пренебрегая вариантами, которые сразу же напрашиваются (исключить «собаку», а «помидор» и «солнце» оставить, потому что они круглые), желательно искать нестандартные, но в то же время, меткие решения.

Задание учит классификации по свойствам.

СПОСОБЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРЕДМЕТА

Называется какой-либо хорошо известный предмет, например, «книга». Надо назвать как можно больше различных способов его применения: книгу можно использовать как подставку для кинопроектора, можно ею прикрыть от посторонних глаз бумаги на столе и т.д. Следует ввести запрет на называние безнравственных, варварских способов применения предмета. Побеждает тот, кто укажет большее число различных функций предмета.

Задание развивает способность концентрации на предмете, умение открывать в нем неожиданные возможности.

ФОРМУЛИРОВАНИЕ ОПРЕДЕЛЕНИЙ

Называется знакомый всем предмет или явление, например «дырка». Надо дать ему наиболее точное определение, которое обязательно включало бы в себя все существенные признаки этого явления и не касалось несущественных. Побеждает тот, чье определение однозначно характеризует данный предмет, т.е. любая его разновидность обязательно охватывается этим определением, но никакой другой предмет под него не подходит.

Задание учит четкости и стройности мышления, самостоятельности формулировок.

ВЫРАЖЕНИЕ МЫСЛИ ДРУГИМИ СЛОВАМИ

Берется несложная фраза, например: «Нынешнее лето будет очень теплым». Надо предложить несколько вариантов передачи этой же мысли другими словами. При этом ни одно из слов данного предложения не должно употребляться в других предложе-

ниях. Важно следить, чтобы не искажался смысл высказывания. Побеждает тот, у кого больше таких вариантов.

Задание формирует умение оперировать словами, точно выражать мысли.

ПЕРЕЧЕНЬ ВОЗМОЖНЫХ ПРИЧИН

Описывается какая-либо необычная ситуация, например: «Вернувшись из магазина, вы обнаружили, что дверь вашей квартиры распахнута». Надо как можно быстрее назвать побольше причин этого факта, возможных его объяснений. Причины могут быть банальными («Забыл закрыть дверь», «Залезли воры»), но не стоит отбрасывать и маловероятные («Прилет марсиан»). Побеждает тот, кто назвал больше разнообразных причин.

Задание направлено на широту мышления, всесторонний анализ.

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРИЧИН

Задается некоторое событие, например: «Один человек вдруг неожиданно грубо ответил на вопрос другого». Надо назвать как можно больше возможных причин этого, пользуясь заданным (или созданным совместно в группе) алгоритмом причин. Исходить следует из того, что причины события могут находиться в субъекте действия, его объекте и в ситуации. Эта классификация сразу же задает поиск причин в трех различных направлениях. Кроме того, в каждом из этих случаев причины могут быть преднамеренными или непреднамеренными, постоянными или временными, ближайшими или отдаленными и т.д. Следует рассмотреть всевозможные пересечения этих различных классификаций и привести хотя бы по одной причине каждого вида (если это возможно). Вначале этот алгоритм может быть задан на карточке (в виде таблицы с обозначенными строками и столбцами, но с пустыми клеточками или в виде классификационного дерева); постепенно он интериоризируется и станет надежно работающим внутренним приемом анализа любого явления, с которым знакомится учащийся.

Задание направлено на формирование установки на всесторонний анализ ситуации.

ПЕРЕЧЕНЬ ЗАГЛАВИЙ К РАССКАЗУ

Берется небольшой рассказ или сообщение. К нему надо подобрать как можно больше заглавий, отражающих его содержа-

ние. Заглавия могут быть строгими, логичными или формальными, т.е. по существу верными, но не схватывающими главное, или образными, яркими, эмоциональными. Приветствуются ответы любого типа.

Задание позволяет легко выражать мысли одной фразой.

СОКРАЩЕНИЕ РАССКАЗА

Предъявляется отпечатанным или зачитывается короткий рассказ. Его содержание надо передать максимально сжато, используя лишь одно-два-три предложения, и так, чтобы в них не было ни одного лишнего слова. При этом основное содержание рассказа, конечно же, должно сохраниться, второстепенные моменты и детали следует отбросить. Побеждает тот, у кого рассказ короче и при этом сохранено основное содержание. Возможна совместная доработка и «шлифовка» наиболее удачных ответов.

Задание предназначено для организованности и повышения четкости, умения отвлекаться от мелочей.

ПОСТРОЕНИЕ СООБЩЕНИЯ ПО АЛГОРИТМУ

Участники игры договариваются, что, рассказывая о каких-либо известных событиях, предлагаемых ведущим или выбранных ими самими, будут четко придерживаться определенного общего для всех алгоритма. Алгоритмы могут быть разными. Например, удобно пользоваться следующим: факт (что произошло) — причины, повод — сопутствующие события — аналогии и сравнения — последствия. Это значит, что о чем бы ни шла речь, рассказчик должен обязательно фиксировать все отмеченные моменты именно в этой последовательности. Можно использовать алгоритм Цицерона: «кто — что — чем — зачем — как — когда». Можно разработать свои. Не надо следовать слепо: иногда можно пропустить пункт («кто», «зачем» — если речь о стихийном бедствии).

Задание дисциплинирует и углубляет мышление.

РАЗВИТИЕ ГИБКОСТИ МЫШЛЕНИЯ

Среди других форм занятий и упражнений, развивающих мышление, следует отметить систему занятий, предложенную В.Н.Келасьевым (В.Н.Келасьев. Некоторые подходы к развитию гибкости мышления // Практическое мышление: функционирование и развитие. М., 1990.) Автором предлагается целостная система приемов по развитию гибкости мышления.

I. Изменение привычных временны́х связей

1. Прием отчленения одного явления от другого в привычном для человека временно́м ряду (например, представить гром без молнии и т.д. и описать, что это значит — «выстрел»).

2. Прием замены привычного временно́го порядка на прямо противоположный (обратный, например, гром — молния).

3. Прием редкого сокращения интервалов времени между некоторыми событиями (например, сократить период от рождения до смерти до одного дня и сочинить сюжет этого дня, описать диалог Аристотеля и Ньютона, человека настоящего и человека будущего).

4. Прием перемещения вдоль всей временно́й оси существования некоторого предмета (например, телевизор — его роль в настоящем, изменение в будущем, прототипы в прошлом).

II. Изменение привычных пространственных связей

1. Прием замены привычных пространственных связей на необычные (например, автомобиль — на / под — дорога).

2. Прием совмещения различных объектов, обычно разъединенных в пространстве (травинка — авторучка, ягода — картина и пр.).

3. Прием разъединения обычно связанных в пространстве фактов (рыба без воды, магазин без денег).

III. Изменение привычных связей общности

1. Прием логического вычитания из объектов общностного признака (из объектов «земля» и «мяч» логически вычитается признак «круглость» — плоская земля и что на ней происходит).

2. Прием усиления связей по общности (или действия) между первоначально разнородными объектами. Требуется довести их до взаимопревращения, найти пути сближения: «дождь» и «ракета» — падают на землю; разложить воду на кислород и водород → топливо для ракеты.

3. Прием замены привычных отношений на прямо противоположные (например: дым полезнее чистого воздуха).

IV. Изменение привычных связей преобразования действий

1. Прием отчленения действий: лишение объекта возможности производить привычные действия, преобразования (автомобиль, который ничего не перевозит, груз, который ничего не весит, пища, которой не насыщаются).

2. Прием получения некоторого результата без привычного источника действий (дом построен без строителей, концерт без артистов).

3. Прием блокирования «ожидаемого результата в привычной структуре действия» (машина перевозит человека, но он остается на том же месте).

4. Прием изменения привычного направления действия (дым ядовит для человека, человек ядовит для дыма или холод прячется от человека).

5. Усиление некоторого свойства объекта в неограниченное число раз до необычных масштабов (автобус, который перевозит не 50, а 100 000 человек).

6. Прием изменения основного свойства объекта в сторону усиления или ослабления (дом — палатка — шалаш — тент).

7. Прием составления сюжетов на основе заранее подобранных объектов: берется группа связанных предметов, роли раздаются участникам, которые должны разыграть сюжет, чтобы как можно ярче выразить их возможности (самолет, пассажир, стюардесса).

8. Прием формирования новых объектов из уже имеющихся (построить новый синтетический объект).

Глава 4. КОРРЕКЦИОННАЯ ПРОГРАММА ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ТЕСТИРОВАНИЯ ШТУР

Авторы ШТУР предложили свою специальную программу, предназначенную для улучшения результатов тестирования. Заниматься коррекцией вполне под силу как учителям в спецгруппах детей под руководством психолога, так и родителям детей (если позволяет образование) в домашней обстановке.

КОРРЕКЦИОННАЯ ПРОГРАММА I

Для развития активного словаря предлагается проводить тренировки с помощью метода словесных ассоциаций.

Задание 1

Выбор словесных ассоциаций не ограничивается. Экспериментатор называет слово, учащийся отвечает первой пришедшей в голову ассоциацией (можно называть существительные, глаголы, прилагательные). Например: стол — комната, качается, большой; пруд — рыба, кататься на лодке, глубокий.

1. Программа —
2. Взаимоотношение —
3. Характеристика —
4. Самообразование —
5. Век —
6. Верхолаз —
7. Полководец —
8. Космос —
9. Гласность —
10. Истоки —
11. Согласие —
12. Государство —
13. Граница —
14. Перестройка —
15. Великодушие —
16. Скульптор —
17. Вещь —
18. Виртуоз —
19. Чуткость —
20. Дальновидность —
21. Восток —
22. Фантазия —

23. Происхождение —
24. Группа —
25. Свобода —
26. Ситуация —
27. Успех —
28. Симпатия —
29. Дежурство —
30. Тиран —
31. Спор —
32. Эгоизм —
33. Слава —
34. Чтение —
35. Характер —
36. Разоружение —
37. Честь —
38. Демонстрация —
39. Талант —
40. Определение —
41. Достоинство —
42. Политика —
43. Дефект —
44. Доблесть —
45. Путь —
46. Уважение —
47. Праздник —
48. Словарь —
49. Иностранец —
50. Слово —

Задание 2

Выбор словесных ассоциаций ограничен: в ответ на слово, произнесенное экспериментатором, необходимо в качестве словесной ассоциации использовать только нарицательные существительные. Например: стол — тарелка; пруд — вода.

1. Школа —
2. Народ —
3. Буква —
4. Количество —
5. Семья —
6. Ученик —
7. Наука —
8. Путешествие —
9. Этаж —
10. Люстра —
11. Пакет —
12. Геометрия —
13. Врач —
14. Митинг —
15. Поезд —
16. Журнал —
17. Машина —
18. Театр —
19. Общество —
20. Радио —
21. Эпоха —
22. Культура —
23. Техника —
24. Поэт —
25. История —
26. Письмо —
27. Река —
28. Газета —
29. Телефон —
30. Время —
31. Специалист —
32. Литература —
33. Мысли —
34. Пролетариат —
35. Популярность —
36. Страница —
37. Власть —
38. Спорт —

39. Демократия —
40. Секрет —
41. Удача —
42. Картина —
43. Правительство —
44. Гастроли —
45. Рекомендация —
46. Континент —
47. Порядок —
48. Реальность —
49. Диплом —
50. Учитель —

Задание 3

Выбор словесных ассоциаций ограничен: в ответ на слово, произнесенное экспериментатором, необходимо в качестве словесной ассоциации использовать только прилагательные. Например: стол — круглый; пруд — большой.

1. Список —
2. Звезда —
3. Кругозор —
4. Лекция —
5. Дом —
6. Критика —
7. Закон —
8. Пища —
9. Книга —
10. Счастье —
11. Интерес —
12. Страна —
13. Жизнь —
14. Библиотека —
15. Собака —
16. Убеждение —
17. Пример —
18. Воспитание —
19. Музей —
20. Приказ —
21. Физика —
22. Город —
23. Принцип —
24. Группа —
25. Воззвание —
26. Действие —
27. Дефицит —
28. Шрифт —
29. Аргумент —
30. Начало —
31. Человек —
32. Случай —
33. Революционер —
34. Воздух —
35. Голос —
36. Содружество —
37. Депутат —
38. Группировка —
39. Делец —
40. Подробность —
41. Емкость —
42. Будни —
43. Возражение —
44. Год —
45. Восторг —
46. Дипломат —
47. Энтузиазм —
48. Аромат —
49. Мышление —
50. Эффективность —

Задание 4

Выбор словесных ассоциаций ограничен: в ответ на слово, произнесенное экспериментатором, необходимо в качестве словесной ассоциации использовать только глаголы. Например: стол — стоит; пруд — блестит.

1. Фонарь —
2. Соловей —
3. Растение —
4. Одежда —
5. Деньги —
6. Корабль —
7. Мемуары —
8. Командир —
9. Подвиг —
10. Публика —
11. Ухабы —
12. Контракт —
13. Самолет —
14. Профессия —
15. Капитал —
16. Диктант —
17. Мебель —
18. Сутки —
19. Порядок —
20. Живопись —
21. Симптом —
22. Диалог —
23. Лифт —
24. Стихи —
25. Лед —
26. Правда —
27. Агрессия —
28. Мнение —
29. Каникулы —
30. Гипотеза —
31. Ошибка —
32. Стекло —
33. Знание —
34. Импорт —
35. Линия —
36. Беседа —
37. Глаз —
38. Металл —
39. Катастрофа —
40. Гром —
41. Треугольник —
42. Канал —
43. Радость —
44. Микроскоп —
45. Сказка —
46. Ярмарка —
47. Скульптура —
48. Правило —
49. Урок —
50. Комедия —

В дальнейшем инструкции можно поменять — в качестве ассоциативного слова предложить использовать:

Вариант I — в задании 1 — существительные,
в задании 2 — прилагательные,
в задании 3 — глаголы,
в задании 4 — любые, свободные ассоциации;

Вариант II — в задании 1 — прилагательные,
в задании 2 — глаголы,
в задании 3 — свободные ассоциации,
в задании 4 — существительные.

Вариант III — в задании 1 — глаголы,
в задании 2 — свободные ассоциации,
в задании 3 — существительные,
в задании 4 — прилагательные.

В случае необходимости, спустя какое-то время (примерно месяца через два) можно повторить эти тренировки. Кроме того, экспериментатор может менять круг понятий, вводить по своему усмотрению такие, которые наиболее соответствуют школьной или какой-либо иной тематике.

КОРРЕКЦИОННАЯ ПРОГРАММА II

Коррекционная программа начинается с беседы психолога со школьником. Школьные успехи, усвоение знаний на уроках зависят от того, насколько хорошо ученик умеет думать, рассуждать, доказывать. Причем всему этому можно обучить. Что для этого нужно делать?

Конечно, расширение кругозора, знакомство с разными областями знаний, чтение книг и журналов, обсуждение прочитанного способствуют развитию мышления, так как заставляют человека рассуждать, сравнивать, делать выводы. Правда, при этом мыслительный процесс идет как бы сам собой, автоматически, бессознательно. Поэтому нередко случаются ошибки, которые могут остаться незамеченными.

Между тем, можно сознательно тренировать себя в выполнении некоторых мыслительных умений. Прежде чем перейти к такой тренировке, постарайтесь усвоить некоторые сведения, которые будут вам полезны.

Наш обычный язык, язык, на котором мы говорим, состоит из определенного запаса слов. Слово или выражение языка, обозначающее отдельный предмет, явление или некоторую совокупность предметов, явлений, объединенных общими признаками, называется понятием. Примеры разных понятий: «поэт», «число», «гроза», «Великая Отечественная Война», «человек, открывший кровообращение».

Понятия различаются между собой в зависимости от того, со сколькими предметами или явлениями они связаны. Круг предметов, к которым относится данное понятие, называется объемом понятия. Понятие может обозначать один предмет, например: «солнце», «Монголия», «М.Ю.Лермонтов».

Понятие может не обозначать ни одного предмета — это пустое беспредметное понятие, например: «житель Луны», «марсианин», «водяной».

Еще одна характеристика понятия — его содержание. Содержание понятия — это совокупность существенных свойств, присущих всем предметам данного понятия и только им. Например, понятие «Марс» объединяет в себе такие существенные признаки: «планета Солнечной системы», «светит отраженным светом», «имеет шарообразную форму», «вращается вокруг Солнца», «вращается вокруг своей оси». Понятие «треугольник» объединяет в себе такие существенные признаки: «плоская фигура», «замкнутая фигура», «фигура с тремя углами». С понятиями можно выполнять некоторые мыслительные действия, важнейшие из которых — обобщение и ограничение.

Произвести обобщение понятия — это подыскать к нему подчиняющее его более общее (родовое) понятие. Например, понятие «садовой цветок» будет родовым для понятия «гвоздика». Обобщить понятие «гвоздика» — это подобрать к нему родовое понятие «садовый цветок». Второй пример: обобщить понятие «стол» — значит, подобрать к нему родовое понятие «предмет мебели».

Произвести ограничение понятия — это подыскать к нему подчиненное ему более частное (видовое) понятие. Например, понятие «розовая гвоздика» будет видовым для понятия «гвоздика». Ограничить понятие «гвоздика» — это подобрать к нему видовое понятие, такое, как «розовая гвоздика». Второй пример: ограничить понятие «стол» — значит, подобрать к нему видовое понятие, такое, как «письменный стол».

А теперь мы предлагаем вам выполнить ряд заданий, в которых надо будет применить некоторые из перечисленных выше умственных действий.

Задание 1

Нужно произвести обобщение и ограничение следующих понятий, т.е. подыскать к каждому из них подчиняющее более общее (родовое) понятие и подчиненное более частное (видовое) понятие. Для каждого понятия предлагаются на выбор четыре понятия, среди которых следует выбрать родовое и видовое.

Пример: ЛАМПА

а) свет, б) осветительный прибор, в) телевизор, г) настольная лампа.

Для понятия «лампа» родовым является понятие «осветительный прибор», а видовым — «настольная лампа». Их и следует называть в данном случае.

1. МЕСТОИМЕНИЕ

а) часть речи, б) синтаксис, в) указательное местоимение, г) междометие.

2. ВЕТЕР

а) атмосферное явление, б) прохлада, в) пассаты, г) снег.

3. КРАХМАЛ

а) жиры, б) картофель, в) кукурузный крахмал, г) органическое вещество.

4. ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ ЧИСЛО

а) сумма, б) число, в) минус пять, г) положительное число.

5. УГНЕТЕННЫЙ КЛАСС

а) класс, б) феодалы, в) крепостные крестьяне, г) угнетатели.

6. ДЕЛЕНИЕ

а) умножение, б) деление с остатком, в) действие с числами, г) разность.

7. СТОЛИЦА

а) столица социалистического государства, б) окраина, в) город, г) деревня.

8. СЛОВАРЬ

а) книга, б) фразеологический оборот, в) учебник, г) орфографический словарь.

9. ЯГОДА

а) плод, б) орех, в) сад, г) земляника.

10. БАРОМЕТР

а) круглый барометр, б) манометр, в) движение, г) прибор.

11. БЫЛИНА

а) литературное произведение, б) произведение устной народной поэзии, в) богатырь, г) Илья Муромец и Соловей Разбойник.

12. СОЮЗ

а) правило, б) предложение, в) сочинительный союз, г) служебная часть речи.

13. НИЗШИЕ РАСТЕНИЯ

а) цветковые растения, б) растения, в) грибы, г) ягоды.

14. ГАЗ

а) кислород, б) состояние вещества, в) жидкость, г) поверхность.

15. УГОЛЬ

а) нефть, б) геология, в) бурый уголь, г) полезные ископаемые.

16. СТИХОТВОРЕНИЕ М.Ю.ЛЕРМОНТОВА

а) жанр, б) поэтическое произведение, в) рифма, г) стихотворение «Парус».

17. ПОВИННОСТЬ

а) барщина, б) сельскохозяйственная работа, в) принудительная обязанность, г) крепостное право.

18. РЫЧАГ

а) блок, б) физика, в) ножницы, г) простой механизм.

19. ГЕРОЙ ПОВЕСТИ Н.В. ГОГОЛЯ

а) Тарас Бульба, б) проза, в) герой, г) литературный герой.

20. УГОЛ

а) треугольник, б) фигура, в) прямой угол, г) сторона.

Задание 2

Следует назвать обобщающее (родовое) и ограничивающее (видовое) понятия к каждому из данных понятий:

1. История
2. Озеро
3. Наречие
4. Дробь
5. Повесть
6. Христианство
7. Кустарник
8. Насос
9. География
10. Грамматика
11. Певчая птица
12. Параллелепипед
13. Землевладелец
14. Плотина
15. Движение
16. Глава
17. Нос
18. Излучение
19. Существительное женского рода
20. Осадки
21. Многоугольник
22. Русский писатель

Задание 3

Производя ряд последовательных обобщений данного понятия и восходя таким образом к все более общим понятиям, можно получить лестницу понятий, в которой каждая новая ступень относится к предыдущей как род к виду. Пример: для понятия «Москва» родовым является понятие «столица», для понятия «столица» — понятие «город», для понятия «город» — понятие «населенный пункт». Таким образом выстраивается цепочка: Москва — столица — город — населенный пункт. Каждое после-

дующее понятие в этой цепи является родовым по отношению к предыдущему. Следует произвести ряд обобщений данных понятий до предела:

1. Пятиугольник
2. Крепостные крестьяне
3. Ливень
4. Сочинительный союз
5. Лесная малина
6. Рассказ «Хамелеон»
7. Равномерное ускорение
8. Деление с остатком
9. Коралловый остров
10. Зевс
11. Буква «А»
12. Каленое железо
13. Яровая пшеница
14. Байкал
15. Латы
16. Отрицательная десятичная дробь
17. Стихотворение «Узник»
18. Сосна
19. Илья Муромец
20. Существительное «дом»

Задание 4

Нужно расположить приведенные ниже понятия по порядку, т.е. от более частных к более общим таким образом, чтобы в образовавшейся цепочке каждое последующее звено относилось к предыдущему как род к виду. Например, если даны следующие понятия: «пудель», «животное», «собака», «домашнее животное», то их следует расположить так: «пудель — собака — домашнее животное — животное».

1. Храм, древнегреческий храм, строение, Парфенон, ритуальное сооружение.
2. Яблоня, растение, дерево, плодовое дерево, цветковое растение.
3. Число, дробь, натуральная дробь, неправильная дробь.
4. Почва, чернозем Украины, природное образование, чернозем.
5. Согласная буква, знак азбуки, буква «Д», буква.
6. Газ, состояние вещества, кислород, жидкий кислород.
7. Создатель произведений искусства, Фидий, скульптор, человек, древнегреческий скульптор.
8. Сказка, сказка «Колобок», жанр, устное народное творчество.
9. Водоплавающая птица, лебедь, черный лебедь, птица, позвоночные.
10. Природное явление, землетрясение в Японии, стихийное бедствие, землетрясение.

11. Фигура, квадрат, плоскостная фигура, прямоугольник, многоугольник.

12. Часть речи, глагол «приказать», основные грамматические разряды, глагол.

13. Вид государственного управления, демократия, рабовладельческая демократия в Афинах, рабовладельческая демократия.

14. Поэтическое произведение, литературное произведение, стихотворение «Два великана», стихотворение М.Ю.Лермонтова.

15. Коренное население Америки, население, индейцы, население Америки.

16. Пресмыкающееся, гадюка, змея, ядовитая змея, позвоночные.

Задание 5

Задание состоит в том, чтобы расположить понятия по порядку. Однако при этом не получится простой цепочки, так как некоторые понятия будут являться родовыми по отношению не к одному, а к нескольким видовым понятиям. Например, даны понятия: «мебель, кресло, стол, стул, рабочее кресло, обеденный стол, круглый обеденный стол». Расположить эти понятия можно в виде следующей системы:

Предлагается построить системы из следующих понятий.

1. Корень, лист, орган растения, плод, ягоды, сочный плод.

2. Железная руда, полезные ископаемые, пески, природные образования, почва, рудные полезные ископаемые.

3. Фигура, линия, угол, плоскостная фигура, многоугольник, куб, острый угол, объемная фигура.

4. Глагол, часть речи, союз, глагол сослагательного наклонения, соединительный союз, служебная часть речи.

5. Раб, угнетенный человек, крепостной крестьянин, Спартак, человек, угнетатель.

6. Стихотворение, жанр, лирическое произведение, былина, стихотворение «Парус», устное народное творчество, былина об Илье Муромце.

7. Искусство, музыка, масляная живопись, эстрадная музыка, изобразительное искусство, живопись.

8. Перелетная птица, птица, грач, позвоночные, животные организмы, млекопитающие.

9. Состояние тела, движение, ускорение, равномерное ускорение, покой.

10. Производство, ремесленная мастерская, гончарная ремесленная мастерская, промышленное производство, фабрика, ручное производство, кондитерская фабрика.

11. Население Африки, пришлое население Австралии, арабы, население, население Австралии, население Северной Африки, англо-австралийцы.

12. Прибор, ртутный термометр, динамометр, термометр, барометр, манометр, силомер.

13. Цветковые растения, деревья, растения, кустарники, травянистые растения, низшие растения.

Задание 6

Следует установить, правильно ли произведено обобщение, т.е. относится ли в каждой данной паре второе понятие к первому как род к виду. Необходимо помнить, что все признаки более общего (родового) понятия должны содержаться в понятии, которое обобщается (видовом). Проверить правильность обобщения можно, подставив перед видовым понятием слово «любой». Если обобщение не потеряет смысл, то оно было произведено правильно. Важно не смешивать отношение «вид — род» и отношение «часть — целое». Например, обобщение «дерево — лес» не является правильным, так как дерево не обладает всеми признаками леса. Фраза «любое дерево — лес» неверна. Дерево — это часть, а не вид леса. Правильным будет обобщение «дерево — растение» (любое дерево — растение).

1. Республика — форма государственного правления.
2. Диагональ — сторона.
3. Дополнение — член предложения.

4. Книга — учебник.
5. Африка — часть света.
6. Тычинка — цветок.
7. Сказуемое — главный член предложения.
8. Сутки — ночь.
9. Сочетательный закон — действие с числами.
10. Окончание — часть слова.
11. Крахмал — состав семян.
12. Степан Разин — предводитель крестьянского восстания.
13. Запятая — синтаксис.
14. Климатическая карта — карта.
15. Басня — рассказ.
16. Волга — река.
17. Император — царь.
18. Цитоплазма — часть клетки.
19. Роман — эпическое произведение.
20. Положительное число — вид числа.
21. Деревья — многолетние растения.
22. Электрическая энергия — механическая энергия.
23. Температура — погода.
24. Мозаика — картина.
25. Иносказание — литературный прием.

Задание 7

Предлагается определить, правильно ли произведено ограничение, т.е. относится ли в каждой данной паре второе из понятий к первому как вид к роду.

1. Архитектор — Баженов.
2. Материк — часть света.
3. Второстепенный член предложения — дополнение.
4. Растение — корень.
5. Русский поэт — Некрасов.
6. Нефть — газ.
7. Война — Куликовская битва.
8. Органическое вещество — жир.
9. Техническое устройство — насос.
10. Слово — буква.
11. Время года — зима.
12. Искусство — литература.

13. Предложение — сложноподчиненное предложение.
14. Множество — пустое множество.
15. Климат — континентальный климат.
16. Повесть — «Повесть о настоящем человеке».
17. Лиственное дерево — ясень.
18. Рабовладельческий строй — Древняя Греция
19. Движение — механическое движение.
20. Пищеварение — желудок.
21. Поэма — стихотворение.
22. Число — цифра.
23. Рельеф — растительность.
24. Литературный герой — Тарас Бульба.

Задание 8

Следующая мыслительная операция, с которой учащиеся должны познакомиться, называется определением понятия. С помощью этой операции раскрывают содержание понятия, т.е. указывают, что это понятие обозначает, какие признаки обьединенных данным понятием предметов имеют в виду. Определение должно, во-первых, раскрывать сущность предметов и, во-вторых, отличать данный предмет от всех остальных.

Дать определение какому-либо понятию означает назвать родовое (более общее) понятие, в которое включается данное понятие, а также найти видовые признаки, т.е. такие качества, которыми обладают все объекты, называемые данным понятием, и не обладают другие объекты, входящие в родовое понятие.

Например: МОЗАИКА — это картина, выложенная из цветных камешков или кусочков стекла. «Картина» — это родовое понятие по отношению к понятию «мозаика», а «выложенная из цветных камешков или кусочков стекла» — это видовое отличие;

БАРЩИНА — работа крепостных крестьян в хозяйстве феодала. «Работа крестьян» — родовое понятие, а «в хозяйстве феодала» — видовое отличие.

Родовые и видовые признаки понятия обычно называются существенным, так как они и есть то главное, что мы выражаем с помощью понятия. Остальные признаки называются несущественными, случайными. Например, в понятие «архив» включены существенные признаки — «хранилище» и «для документов». Помимо этих признаков, понятие «архив» может обладать и случайными признаками, например «большой», «главный», «военный».

В следующих заданиях проведите анализ понятий, т.е. выделите существенные и случайные их признаки:

1. ФЕОДАЛ — а) богатый; б) владеющий землей; в) жестокий; г) владеющий крестьянами; д) властный; е) король.

2. БОТАНИКА — а) учебный предмет; б) наука; в) часть естествознания; г) скучный урок; д) сложная наука; е) не изучает человека.

3. ЗОЛОТО — а) металл; б) драгоценный металл; в) имеющий желтый цвет; г) служит для изготовления украшений.

4. АНТАРКТИДА — а) материк; б) имеющий ледниковый покров; в) самое холодное место на земле; г) место обитания пингвинов.

5. СТИХОТВОРЕНИЕ — а) смешное произведение; б) поэтическое произведение; в) короткое произведение; г) хорошее произведение.

6. БРОУНОВСКОЕ ДВИЖЕНИЕ — а) движение; б) движение газов; в) беспорядочное движение частиц; г) тело.

7. ТОЧКА — а) маленький знак; б) знак препинания; в) нужный знак; г) стоящий в конце предложения.

8. ЦВЕТКОВЫЕ РАСТЕНИЯ — а) растения; б) красивые; в) способны образовывать цветки; г) имеют приятный запах; д) растут в саду.

9. РЕМЕСЛО — а) основано на ручном труде; б) средневековое; в) гончарное; г) мелкое производство; д) высококачественное.

10. ГЛОБУС — а) большой; б) модель земного шара; в) наглядное пособие по географии; г) правильное изображение земной поверхности.

11. ТЕРМОМЕТР — а) прибор; б) измеряющий температуру; в) ртутный; г) имеющий стеклянный корпус.

12. СОЮЗ — а) служебная часть речи; б) необходимое слово в предложении; в) соединительный; г) слово.

13. КОРЕНЬ — а) съедобный; б) орган растения; в) ветвящийся; г) с его помощью растение получает питательные вещества; д) находится в земле.

14. КРЕПОСТНОЙ КРЕСТЬЯНИН — а) лишенный земли; б) зависящий от феодала; в) лишенный личной свободы; г) нищий; д) слуга.

15. СУБТРОПИКИ — а) переходный климатический пояс; б) место с хорошей погодой; в) получают большое количество солнечного тепла; г) климатическая область Закавказья.

16. ПЛОЩАДЬ — а) характеристика плоскостной фигуры; б) зависит от величины сторон; в) геометрическое понятие; г) земельная.

Задание 9

Нужно определить понятия, т.е. указать их существенные признаки (родовой и видовой):

1. Икона.
2. Микроскоп.
3. Поэт.
4. Материк.
5. Цифра.
6. Холодостойкое растение.
7. Раб.
8. Имя существительное.
9. Уральские горы.
10. Белок.
11. Кольчуга.
12. Сказка.
13. Квадрат.
14. Волгоград.

Задание 10

Требуется сравнить пары понятий и найти в них общие признаки. Для этого следует проанализировать каждое понятие в паре, выделить существенные признаки этого понятия и сравнить существенные признаки понятий анализируемой пары.

1. Церковь — феодал.
2. Стебель — лист.
3. Лед — пар.
4. Река — озеро.
5. Местоимение — глагол.
6. Лермонтов — Пушкин.
7. Барометр — манометр.
8. Равнины — горы.
9. Меняла — ростовщик.
10. Луг — болото.
11. Меридианы — параллели.
12. Ньютон — Паскаль.
13. Эпическое произведение — драматическое произведение.
14. Латы — кольчуга.
15. Капля — песчинка.
16. Орфография — пунктуация.
17. Эфиопия — Алжир.
18. Гриб — лишайник.
19. Католицизм — православие.
20. Союз — предлог.
21. «Мороз Красный нос» — «Узник».

Задание 11

Понятия могут находиться в разных отношениях друг с другом. Наиболее часто встречаются следующие отношения:

1) «вид — род» и «род — вид», например «окунь — рыба», «рыба — окунь»;

2) «часть — целое», например «плавник — окунь»;

3) «причина — следствие», например «горе — слезы»;
4) «последовательность», например «понедельник — вторник»;
5) «вид — вид», например «щука — окунь»;
6) «функциональные отношения», например «окунь — река»;
7) «противоположность», например «свет — тьма».

Следует назвать отношения, существующие между понятиями каждой пары:

1. *Рабы — класс.*
2. Осень — зима.
3. Ромб — сторона.
4. Рабы — рабовладельческий строй.
5. Тополь — ясень.
6. Газ — жидкость.
7. Сахара — пустыня.
8. Тополь — пирамидальный тополь.
9. Жидкость — вещество.
10. Рабы — рабовладельцы.
11. Карта — глобус.
12. Буква — гласная буква.
13. Носорог — саванны.
14. Тополь — лес.
15. Вода — холодная вода.
16. Рабы — крепостные крестьяне.
17. *Шероховатость — трение.*
18. Фигура — плоскостная фигура.
19. Союз — предлог.
20. Засуха — неурожай.
21. Рабы — Спартак.
22. Острый угол — тупой угол.
23. Север — юг.
24. Тополь — дерево.
25. Притяжение — отталкивание.
26. Повесть — глава.
27. Плодородная почва — высокий урожай.
28. Числительное — часть речи.
29. Жизнь — смерть.
30. Круг — окружность.

Задание 12

По условию задания требуется поставить каждое из предлагаемых понятий в разные всевозможные отношения с другими понятиями (которые нужно выбрать самостоятельно).

Например: дано понятие «соловей». Оно может находиться в отношении «вид — род» (соловей — певчая птица); в отношении «вид — вид» (соловей — стриж); в функциональном отношении (соловей — сад) и т.д.

1. Картина
2. Ландыш
3. Термометр
4. Буква
5. Дождь
6. Повесть
7. Море

ПРАВИЛЬНЫЕ ОТВЕТЫ

Задание 1

Обобщение и ограничение понятий (правильные ответы обозначаются здесь теми буквами, которыми обозначены в заданиях родовые и видовые понятия):

	Родовые понятия	Видовые понятия		Родовые понятия	Видовые понятия
1.	а	в	11.	б	г
2.	а	в	12.	г	в
3.	г	в	13.	б	в
4.	б	в	14.	б	а
5.	а	в	15.	г	в
6.	в	б	16.	б	г
7.	в	а	17.	в	а
8.	а	г	18.	г	в
9.	а	г	19.	г	а
10.	г	а	20.	б	в

Задание 2

Нахождение родовых и видовых понятий:

Родовые понятия	Видовые понятия
1. Наука	История средних веков, история СССР, история США и др.
2. Водоем	Байкал, маленькое озеро и др.
3. Часть речи	Отрицательные наречия, «много» и др.
4. Число	Отрицательная десятичная дробь, простая дробь.
5. Проза	«Повесть о настоящем человеке» и др.
6. Религия	Православие, католицизм и др.
7. Растение	Малина, вишня и др.
8. Техническое устройство	Гидравлический насос и др.

9. Наука	Физическая география, экономическая география и др.
10. Наука о языке	Грамматика русского языка и др.
11. Птица	Канарейка, соловей и др.
12. Геометрическая фигура	Спичечный коробок, куб и др.
13. Владелец	Феодал, церковь и др.
14. Искусственное водное сооружение	Большая плотина и др.
15. Состояние материи	Равномерное движение, равноускоренное движение и др.
16. Часть литературного произведения	Глава повести, глава романа и др.
17. Часть лица	Большой нос, курносый нос и др.
18. Физический процесс	Тепловое, световое, ядерное и др.
19. Существительное	«Мечта», «земля», «рука» и др.
20. Атмосферные явления	Дождь, град и др.
21. Плоскостная фигура	Треугольник и др.
22. Писатель	Толстой, Горький и др.

Задание 3

Обобщение понятий до предела:

1. Многоугольник — плоская геометрическая фигура — фигура.
2. Зависимые крестьяне — угнетенный класс — класс.
3. Дождь — осадки — атмосферные явления.
4. Союз — служебная часть речи — часть речи.
5. Малина — ягода — плод.
6. Рассказ — проза — литературное произведение.
7. Ускорение — состояние тела — состояние.
8. Деление — действие с числами — действие.
9. Остров — часть суши, окруженная водой.
10. Древнегреческий бог — бог — вымышленное существо.
11. Гласная буква — буква — знак азбуки.
12. Железо — металл — вещество — материя.
13. Пшеница — злак (зерновая культура) — растение.
14. Озеро — естественный водоем — водоем.
15. Рыцарские доспехи — доспехи — снаряжение.

16. Десятичная дробь — дробь — число.

17. Стихотворение — поэтическое произведение — литературное произведение.

18. Хвойное дерево — дерево — растение.

19. Герой былины — герой устного народного творчества — литературный герой.

20. Существительное мужское рода — существительное — часть речи.

Задание 4

Расположение понятий от более частных к более общим:

1. Парфенон, древнегреческий храм, храм, ритуальное сооружение, строение.

2. Яблоня, плодовое дерево, цветковое растение, растение.

3. Неправильная дробь, дробь, цветковое растение, растение.

4. Чернозем Украины, чернозем, почва, природное образование.

5. Буква «Д», согласная буква, буква, знак азбуки.

6. Жидкий кислород, кислород, газ, состояние вещества.

7. Фидий, древнегреческий скульптор, скульптор, создатель произведений искусства, человек.

8. Сказка «Колобок», сказка, устное народное творчество, жанр.

9. Черный лебедь, лебедь, водоплавающая птица, птица, позвоночные.

10. Землетрясение в Японии, землетрясение, стихийное бедствие, природное явление.

11. Квадрат, прямоугольник, многоугольник, плоскостная фигура, фигура.

12. Глагол «приказать», глагол, часть речи, грамматические разряды слов.

13. Рабовладельческая демократия в Афинах, рабовладельческая демократия, демократия, вид государственного управления.

14. Стихотворение «Два великана», стихотворение М.Ю.Лермонтова, поэтическое произведение, литературное произведение.

15. Индейцы, коренное население Америки, население Америки, население.

16. Гадюка, ядовитая змея, змея, пресмыкающееся, позвоночные.

Задание 5

Расположение понятий в виде системы:

1.

2.

3.

4.

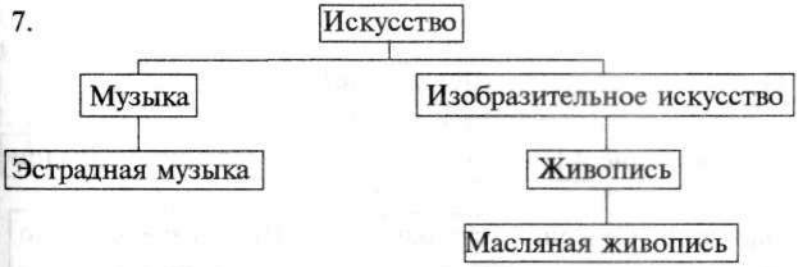
5.

Человек
Угнетенный человек
Угнетатель
Раб
Крепостной крестьянин
Спартак

6.

Жанр
Лирическое произведение
Устное народное творчество
Стихотворение
Былина
Стихотворение «Парус»
Былина об Илье Муромце

7.


Искусство
Музыка
Изобразительное искусство
Эстрадная музыка
Живопись
Масляная живопись

8.

Животные организмы
Позвоночные
Птицы
Млекопитающие
Перелетные птицы
Грач

9.

Состояние тела
Движение
Покой
Ускорение
Равномерное ускорение

10.

Производство
Промышленное производство
Ручное производство
Фабрика
Ремесленная мастерская
Кондитерская фабрика
Гончарная ремесленная мастерская

11.

Население
Население Африки
Население Австралии
Население Северной Африки
Пришлое население Австралии
Арабы
Англо-австралийцы

12.

Прибор
Динамометр
Термометр
Барометр
Манометр
Силомер
Ртутный термометр

13.

Задание 6

Обобщение понятий:

1. Правильно.
2. Неверно.
3. Правильно.
4. Неверно.
5. Правильно.
6. Неверно
7. Правильно.
8. Неверно.
9. Правильно.
10. Правильно.
11. Неверно.
12. Правильно.
13. Неверно.
14. Правильно.
15. Неверно.
16. Правильно.
17. Неверно.
18. Правильно.
19. Правильно.
20. Правильно
21. Правильно.
22. Неверно.
23. Неверно.
24. Правильно.
25. Правильно.

Задание 7

Ограничение понятий:

1. Правильно.
2. Правильно.
3. Правильно.
4. Правильно.
5. Правильно.
6. Неверно.
7. Правильно.
8. Правильно.
9. Правильно.
10. Неверно.
11. Правильно.
12. Правильно.
13. Правильно.
14. Правильно.
15. Правильно.
16. Правильно.
17. Правильно.
18. Неверно.
19. Правильно.
20. Неверно.
21. Неверно.
22. Неверно.
23. Неверно.
24. Правильно.

Задание 8

Выделение существенных и несущественных признаков понятий:

Существенные признаки	Несущественные признаки
1. б, г	а, в, д, е
2. б, в	а, г, д, е
3. а, б	в, г
4. а, б, в	г
5. б	а, г, д
6. а, в	б, г
7. б	а, в, г
8. а, в	б, г, д
9. а, г	б, в, д
10. б, г	а, в
11. а, б	в, г
12. а	б, в, г
13. б, г	а, в, д
14. а, б, в	г, д
15. а, в	б, г
16. а, б	в, г

Задание 9

Самостоятельное определение понятий с указанием родового и видового признаков:

1. Произведение изобразительного искусства; картина, изображающая бога.
2. Оптический прибор для увеличения мелких частей.
3. Создатель поэтических произведений.
4. Большая часть суши, окруженная водой.
5. Математическое изображение числа.
6. Растение, не боящееся холода.
7. Угнетенный человек; человек, лишенный личной свободы.
8. Часть речи.
9. Горы, разделяющие Европу и Азию.
10. Органическое вещество.
11. Рыцарские доспехи, воинское снаряжение.
12. Устное народное творчество.

13. Многоугольник с равными сторонами и равными углами; ромб, имеющий равные углы.
14. Город на Волге.

Задание 10

Нахождение общих признаков понятий:

1. Крупные землевладельцы.
2. Части растения.
3. Агрегатное состояние воды.
4. Естественные водоемы.
5. Части речи.
6. Русские поэты.
7. Приборы, измеряющие давление.
8. Виды земной поверхности.
9. Дающие деньги под процент.
10. Растительные сообщества.
11. Координаты.
12. Физики.
13. Литературное произведение.
14. Защитное воинское снаряжение.
15. Мельчайшие частицы природы.
16. Части слова.
17. Африканские государства.
18. Низшие растения.
19. Христианство, христианская религия.
20. Служебные части речи.
21. Поэтические произведения русских поэтов.

Задание 11

Отношения между понятиями:

1. Вид — род.
2. Последовательность.
3. Целое — часть.
4. Функциональное отношение.
5. Вид — вид.
6. Вид — вид.
7. Вид — род.
8. Род — вид.
9. Вид — вид.
10. Противоположность.
11. Вид — вид.
12. Род — вид.
13. Функциональное отношение.
14. Часть — целое.
15. Род — вид.
16. Вид — вид.

17. Причина — следствие.
18. Род — вид.
19. Вид — вид.
20. Причина — следствие.
21. Род — вид.
22. Вид — вид.
23. Противоположность.
24. Вид — род.
25. Противоположность.
26. Целое — часть.
27. Причина — следствие.
28. Вид — род.
29. Противоположность.
30. Функциональное отношение.

Задание 12

Нахождение разных отношений между понятиями:

1. Произведение искусства (вид — род); пейзаж (род — вид); скульптура (вид — вид); художник (функциональное отношение).

2. Цветок (вид — род); лесной (род — вид); василек (вид— вид); весна (функциональное отношение).

3. Прибор (вид — род); ртутный термометр (род — вид); температура (функциональное отношение); шкала (целое — частное).

4. Знак азбуки (вид — род); буква «н» (род — вид); цифра (вид — вид).

5. Осадки (вид — род); летний дождь (род — вид); снег (вид — вид); капля (часть — целое); грибы (функциональное отношение); лужа (причина — следствие).

6. Литературное произведение (вид — род); глава (целое — часть); писатель (функциональное отношение); поэма (вид — вид); «Повесть о настоящем человеке» (род — вид).

7. Водоем (вид — род); Черное море (род — вид); океан (вид — вид); пароход (функциональное отношение).

Глава 5. ПРИЕМЫ РАЗВИТИЯ ВООБРАЖЕНИЯ

НЕ МОЖЕТ БЫТЬ

Любой из учеников называет что-нибудь невероятное: вещь, явление природы, необычное животное, рассказывает случай. Выигрывает тот, кто придумает пять таких сюжетов подряд, и никто ни разу ему не скажет: «Бывает!»

ЧТО БЫЛО БЫ, ЕСЛИ БЫ

Кто-нибудь из ребят придумывает самые фантастические ситуации, а другие должны найти наиболее возможные решения. Например:

— «Если каждый человек с рождения приобретет свойство читать мысли другого, как изменится жизнь на Земле?»

— «Если бы вдруг исчезла сила притяжения на Земле, т.е. все предметы и существа полностью потеряли свой вес, то ...»

— «Если бы все люди вдруг потеряли дар речи, то ...»

ВОЛШЕБНЫЙ КАРАНДАШ

Для ознакомления участников с правилами этой игры потребуется бумага и карандаш. Ведущий объясняет игрокам, что карандашом можно управлять на расстоянии, подавая ему одну из четырех возможных команд: «Вверх», «Вниз», «Вправо» или «Влево». По команде карандаш перемещается в указанном направлении, оставляя на бумаге черту. Следует другая команда, и карандаш, не отрываясь от бумаги, перемещается вновь. Таким образом, на листе вырисовывается ломаная линия. Все «ходы» карандаша должны быть равны один относительно другого по длине.

На предварительном этапе игры участники подают по очереди свою команду, а ведущий «помогает» карандашу выполнять свои обязанности. Затем, убедившись в том, что все участники усвоили принцип игры, ведущий предлагает им чертить воображаемые фигуры на воображаемом листе, который каждый должен представлять перед собой. Черчение начинается с простейшей

фигуры, образец которой ведущий предварительно демонстрирует игрокам (например, квадрат). Команды подаются по кругу.

Ведущий должен объяснить игрокам, что они не имеют права договариваться о том, в какой точке и в каком направлении вести ломаную линию. Каждый должен внимательно следить за командами и, когда до него дойдет очередь, действовать сообразно обстановке. Если в ходе рисования участник не смог уследить за линией или ему показалось, что кто-либо из товарищей допустил ошибку, он останавливает игру командой «Стоп». По этой команде все, что нарисовано на воображаемых листах, автоматически стирается. Остановивший игру начинает ее сначала — делает первый ход. После того как фигура нарисована, ведущий предлагает следующую, более сложную.

ТЕРМОМЕТР

Участники разбиваются на пары. Один партнер закрывает глаза и пытается вызвать ощущение тепла в своей правой или левой (по указанию ведущего) руке, представляя себе, что он держит в ней какой-то нагретый предмет. По истечении некоторого времени второй партнер внимательно ощупывает обе его руки и пытается определить, которая из них теплее. После каждой такой попытки происходит смена ролей в парах или смена партнера.

АНТИВРЕМЯ

Каждому из участников предлагается тема для небольшого рассказа. Например: «Театр», «Магазин», «Путешествие за город». Получивший тему должен раскрыть ее, описывая все относящиеся к ней события «задом наперед» — как если бы в обратную сторону прокручивалась кинолента.

ЧУДЕСА ТЕХНИКИ

Ведущий предлагает участникам вообразить, будто группа находится на выставке последних новинок техники. Здесь демонстрируются замечательные предметы быта — осязаемые, но почти невидимые. Ведущий демонстративно роется в карманах и «находит» коробок спичек. Затем он делает несколько выразительных движений, перекладывая невидимый коробок из одной руки в другую, открывая и закрывая его. Ведущий зажигает несуществующую спичку, передает ее кому-нибудь из группы. Затем просит кого-нибудь, чтобы он зажег сверхсовременную спичку

сам. Постепенно в игру вовлекаются все участники: кто-то пришивает несуществующую пуговицу к прозрачной рубашке, кто-то точит невидимый карандаш и т.д. Участники угадывают, кто, что делает.

ПЕРЕВОПЛОЩЕНИЯ

Участники удобно располагаются в креслах. Один их них получает от ведущего или от своего соседа задание превратиться в определенную вещь. Он должен вообразить себя этой вещью, погрузиться в ее мир, ощущать ее «характер». От лица этой вещи он начинает рассказ о том, что ее окружает, как она живет, что чувствует, о ее заботах, пристрастиях, о ее прошлом и будущем. Закончив рассказ, участник дает задание следующему по кругу и т.д.

Игру желательно проводить в затемненном помещении — это обеспечит ее участникам большую раскованность и психологический комфорт. Постепенно «перевоплощения» становятся все более глубокими и участники переходят от поверхностных, чисто внешних описаний к выражению настроений, чувств и т.д.

ГРУППОВАЯ КАРТИНА

Все участники рассаживаются в круг. Один из них держит в руках чистый лист бумаги и пытается вообразить себе нарисованную картину. Он начинает детально ее описывать, а все остальные пытаются «увидеть» на листе то, о чем он говорит. Затем лист передается следующему участнику, и он продолжает создание воображаемой картины, дополняя уже «написанное» новыми деталями. Лист передается дальше. Ведущий должен предупредить участников, что это должна быть именно картина, а не развивающийся сюжет. Описания же должны быть достаточно подробными для того, чтобы можно было однозначно установить по ним пространственное взаиморасположение деталей. Окончание работы объявляется участником, считающим, что картина уже излишне перегружена деталями.

ЗАДАЧИ НА РАЗВИТИЕ ВООБРАЖЕНИЯ

Задача 1. Разместите десять стульев в одной комнате так, чтобы у каждой из четырех стен (на дверь не обращаем внимания) было размещено одинаковое их число. (Два стула нужно поставить по углам, и они, таким образом, будут относиться сразу к двум стенам.)

Задача 2. В стеклянной банке сидит микроб. Каждую минуту он делится пополам. Новые микробы, в свою очередь, через минуту снова делятся пополам — и так до бесконечности. Известно, что через 5 часов банка будет полна. Спрашивается: через какое время после начала деления микробы займут половину банки? (Через 4 часа 59 минут.)

Задача 3. Та же самая ситуация, но в банку с самого начала поместили не один микроб, а два. Через сколько времени та же самая банка наполнится? (Разница с первой задачей лишь во времени деления одного микроба, т.е. в одной минуте. Поэтому ответ — 4 часа 59 минут.)

ПОРУЧЕНИЯ ПО ПРЯМОУГОЛЬНИКАМ

У обследуемых на листке изображен прямоугольник, разделенный на 16 равных частей. Эти части мысленно нумеруются слева направо по строкам. Затем подаются команды соединить разные части прямоугольника линиями. На выполнение каждой команды отводится определенное время. По прошествии этого времени подается следующая команда. Последовательно предъявляются два задания на одно действие, два задания на два действия, два задания на три действия, два задания на четыре действия по одному.

Инструкция: «На ваших бланках прямоугольник, разделенный на 16 частей. Мысленно пронумеруйте эти части слева направо. По строчкам ставить номера на бланке запрещается. Вам будут подаваться команды соединять центры квадратов или их стороны прямыми линиями. Например: провести линию из центра 2-го квадрата к середине нижней стороны 8-го квадрата и затем в центр 13-го квадрата. (Показать на плакате.) Время на выполнение каждого задания объявляется. Делайте, что запомнили и что успеете. Ошибочных линий не проводить. Лучше пропустить задание, если не успеваете. Отдельные действия выполняйте сразу за моими командами. Что не понятно? (Ответить.) В ходе выполнения задания вопросов не задавать. Внимание!

1. Соединить центр 2-го квадрата с центром 5-го квадрата. 7 секунд!

2. Провести линию от левой стороны 1-го квадрата в правый верхний угол 2-го квадрата. 7 секунд!

3. Разделить квадрат на 9 равных частей. 10 секунд!

4. Соединить левый нижний угол 10-го квадрата с верхним правым углом этого же квадрата и затем продолжить линию до середины левой стороны 6-го квадрата. 10 секунд!

5. Соединить центр 4-го квадрата с центром 8-го квадрата. Продолжите линию к середине левой стороны этого же квадрата и затем продолжите ее в верхний правый угол 4-го квадрата. 15 секунд!

6. Проведите линию от середины правой стороны 3-го квадрата к центру 7-го квадрата, затем к середине правой стороны 6-го квадрата и затем в центр 1-го квадрата. 15 секунд!

7. Проведите линию от середины левой стороны 9-го квадрата к центру 14-го квадрата, затем к середине нижней стороны 1-го квадрата, затем в центр 13-го квадрата и затем в центр 9-го квадрата. 15 секунд!

8. Проведите линию от середины нижней стороны 8-го квадрата к середине правой стороны 11-го квадрата, затем к середине верхней стороны 16-го квадрата, затем к середине правой стороны 12-го квадрата, затем в центр 12-го квадрата и затем к правому нижнему углу 7-го квадрата. 15 секунд!

9. Проведите линию из нижнего правого угла 14-го квадрата к середине левой стороны 15-го квадрата, продолжите ее к середине нижней стороны этого же (15-го) квадрата, затем к середине правой стороны 12-го квадрата. 15 секунд!

10. Поставьте маленькие крестики в центрах 3-го, 7-го, 10-го квадратов, 2 маленьких крестика в середине 16-го квадрата, маленький кружок в левом нижнем углу 7-го квадрата и маленький треугольник в середине 6-го квадрата. 15 секунд! Стоп!»

Оценка выводится по таблице в зависимости от количества очков за правильно выполненное задание: 1—2-е задания — по 1 очку; 3—4-е задания — по 2 очка; 5—6-е задания — по 3 очка; 7—8-е задания — по 4 очка; 9—10-е задания — по 5 очков.

Оценка, баллы	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Очки за правильно выполненное задание	25	22—24	18—20	15—17	12—14	9—11	6—8	4—5	3

Задание может выполняться дважды по аналогичным командам. Тогда за основу берутся средние результаты.

Глава 6. КОРРЕКЦИЯ ТРЕВОЖНОСТИ И ЗАСТЕНЧИВОСТИ

Проблема преодоления тревожности, по существу, распадается на две: проблему овладения состоянием тревожности, снятия его отрицательных последствий и проблему устранения тревожности как относительно устойчивого личностного образования.

Работа по преодолению тревожности может осуществляться на трех взаимосвязанных и взаимовлияющих уровнях:

1) обучение школьника приемам и методам овладения своим волнением, повышенной тревожностью;

2) расширение функциональных и операциональных возможностей школьника, формирование у него необходимых навыков, умений, знаний и т.п., ведущих к повышению результативности деятельности, созданию «запаса прочности»;

3) перестройка особенностей личности школьника, прежде всего, его самооценки и мотивации. Одновременно необходимо проводить работу с семьей школьника и его учителями с тем, чтобы они могли выполнять свою часть коррекции.

В коррекционной работе с учащимися, отличающимися тревожностью как устойчивым личностным образованием, используются следующие приемы:

1. «Переинтерпретация» симптомов тревожности. Часто школьников с повышенной тревожностью деморализуют первые признаки появления этого состояния. Во многих случаях оказывается полезным рассказать, объяснить им, что это признаки готовности человека действовать (признаки активации), их испытывают большинство людей, и они помогают ответить, выступить как можно лучше. При определенной тренировке этот прием может помочь школьнику «выбраться из чертова колеса».

2. «Настройка на определенное эмоциональное состояние». Школьнику предлагается мысленно связать взволнованное, тревожное эмоциональное состояние с одной мелодией, цветом, пейзажем, каким-либо характерным жестом; спокойное, расслаблен-

ное — с другим, а уверенное, «побеждающее» — с третьим. При сильном волнении сначала вспомнить первое, затем второе, затем переходить к третьему, повторяя последнее несколько раз.

3. «Приятное воспоминание». Школьнику предлагается представить себе ситуацию, в которой он испытывал полный покой, расслабление, и как можно ярче, стараясь вспомнить все ощущения, представлять эту ситуацию.

4. «Использование роли». В трудной ситуации школьнику предлагается ярко представить себе образ для подражания (например любимого киногероя), войти в эту роль и действовать как бы «в его образе». Этот прием оказывается особенно эффективным для юношей.

5. Контроль голоса и жестов. Школьнику объясняется, как по голосу и жестам можно определить эмоциональное состояние человека, рассказывается, что уверенный голос и спокойные жесты могут иметь обратное влияние — успокаивать, придавать уверенность. Указывается на необходимость тренировки перед зеркалом и «зрителями», например, при подготовке уроков.

6. «Улыбка». Обучение целенаправленному управлению мышцами лица. Школьнику дается ряд стандартных упражнений для расслабления мышц лица и объясняется значение улыбки для снятия нервно-мышечного напряжения.

7. «Дыхание». Рассказывается о значении ритмичного дыхания, предлагаются способы использования дыхания для снятия напряжения, например, делать выдох вдвое длиннее, чем вдох; в случае сильного напряжения сделать глубокий выдох вдвое длиннее; в случае сильного напряжения сделать глубокий вдох и задержать дыхание на 20—30 секунд.

8. «Мысленная тренировка». Ситуация, вызывающая тревогу, заранее представляется во всех подробностях, трудных моментах, вызывающих ее переживания, тщательно, детально продумывается собственное поведение.

9.«Репетиция». Психолог проигрывает со школьником ситуации, вызывающие у того тревогу. Например, школьник как бы отвечает у доски, психолог исполняет роль «строго учителя», «насмешливого одноклассника», детально отрабатывая способы действия учащегося. Полезным оказывается также, когда психолог, не предупреждая об этом заранее школьника, меняет тон разговора с ним — становится нетерпедивым, прерывающим собеседника, недовольным слушателем.

10. «Доведение до абсурда». В процессе беседы с психологом, а также в некоторых других, априорно «спокойных» ситуациях,

школьнику предлагается играть очень сильную тревогу, страх, делая это как бы дурачась.

11. «Переформулировка задачи». Известно, что одной из причин, мешающих результативной деятельности тревожных людей, является то, что они сосредоточены не только на ее выполнении, но и в большей степени на том, как они выглядят со стороны. В связи с этим необходимо тренировать у них умение формулировать цель своего поведения в той или иной ситуации, полностью отвлекаясь от себя. Например, при ответе у доски: «Я должен рассказывать о законе всемирного тяготения» вместо «Я должен ответить во что бы то ни стало» или «Я должен получить "5"». Необходимо также обучать школьника умению снижать значимость ситуации, понимать достаточно относительное значение «победы» или «поражения». В этом плане эффективным оказывается такой прием, когда некоторые ситуации предлагается рассматривать как своего рода тренировочные, в которых он может поучиться владеть собой для предстоящих более серьезных испытаний.

Эти и другие приемы достаточно эффективны прежде всего для учащихся, испытывающих так называемую открытую тревогу. В работе со школьниками, тревожность которых проявляется как бы в скрытой форме (часто такие учащиеся говорят, что они не испытывают тревоги, но постоянно терпят неудачи из-за своего невезения, несостоятельности, отношения других людей), необходимо обратить внимание на развитие у школьников умения анализировать свои переживания и находить их причины (самоанализ). Для этого можно предложить им сначала обсудить переживания или поступки сверстников по схеме: Что произошло? Что переживает и думает герой? Какова причина? Успешно или неуспешно он действовал в этой ситуации? Что он должен делать? Затем школьнику можно предложить применить эту схему к себе, ведя разграфленный соответствующим образом дневник или записывая ответы на вопросы на магнитофон. Часть этих записей в последующем можно обсудить совместно с психологом.

Важным этапом в работе со «скрытными» учащимися является выработка у них критериев собственного успеха. Оценка успеха у них часто затруднена, в связи с этим многие достаточно удачные ситуации рассматриваются ими как неуспешные. Продуктивным в таких случаях оказывается обсудить вместе со школьником объективные показатели успеха в той или иной ситуации, как бы «договориться» с ним, какой результат считать успешным, и затем максимально развернуто записать эти критерии

применительно к различным ситуациям, после чего постоянно в беседах обращаться к этим критериям, побуждая учащегося оценивать свои результаты*.

Говоря о коррекции застенчивости, нельзя не обратиться к работе Ф.Зимбардо «Застенчивость» (пер. с англ. — М. Педагогика, 1991). Вот что говорит об этой проблеме автор в первой части своей книги «Что такое застенчивость»:

«Многие психологи, психиатры, социологи и иные специалисты пытались разобраться в сложном понятии «застенчивость». Их ответы на вопрос, чем бывает вызвана застенчивость, представляют собой широкий спектр возможных толкований.

Исследователи личностных черт убеждены, что застенчивость представляет собой передаваемую по наследству индивидуальную особенность, как, например, уровень интеллекта или рост.

Бихевиористы полагают, что застенчивые люди просто не овладели определенными социальными навыками, необходимыми для эффективного общения.

Психоаналитики утверждают, что застенчивость — это симптом, внешнее проявление глубинного бессознательного конфликта.

Социологи и некоторые специалисты по детской психологии считают, что застенчивость следует рассматривать в терминах социального программирования: условия социальной среды многих из нас делают застенчивыми.

Социальные психологи предполагают, что застенчивость начинается не с чего иного, как с навешивания ярлыка. «Я застенчив, потому что считаю себя застенчивым или потому что другие меня таким считают».

Конечно, эти пять подходов не исчерпывают всего многообразия возможных объяснений. Например, у одного писателя есть своеобразная теория, что люди застенчивы в силу безграничного стремления к успеху. Но каждое из приведенных объяснений может способствовать нашему пониманию застенчивости. Вскоре вы увидите, что как не существует единственного определения застенчивости, так нет и единственно верного ответа на вопрос о ее причинах».

После небольшого обзора Ф.Зимбардо резюмирует: «Теории подобны огромным пылесосам, всасывающим все на своем пути. Каждая из упомянутых теорий имеет рекламных агентов, расхваливающих свой пылесос как лучший на рынке. Когда мы подой-

---

* По материалам издания: Диагностическая и коррекционная работа школьного психолога. М., 1987.

дем к вопросу о средствах преодоления застенчивости, мы позаимствуем понемногу от каждой теории. Теория черт поможет нам понять, как выявляется застенчивость, как она становится ярлыком и что человек сам думает по поводу своей застенчивости. У бихевиористов мы позаимствуем идею изменения порочного стиля поведения. Психоаналитические теории подтолкнут нас к необходимости глубинного анализа внутренних конфликтов, симптомом которых может быть застенчивость. Теории темперамента представляют для нас ограниченный интерес, за исключением, пожалуй, проблемы индивидуальных различий чувствительности у детей; исходя из этого, мы рассмотрим пути создания оптимальных условий развития личности. В конце концов мы обратимся к анализу тех социальных и культурных ценностей, из-за которых застенчивость превратилась в национальную эпидемию».

Вероятно, каждый практический психолог согласится с этими выводами. Но не стоит думать, что в книге много теории. Если она есть, то дана ненавязчиво, не бросаясь в глаза, за счет того, что весь приводимый материал подтверждается большим количеством описаний клинических случаев, несущих полезную информацию о простых практических приемах, позволяющих снять патологическую застенчивость. Вот как, например, рассказывает Ф.Зимбардо о страхах, развившихся у его брата в результате ношения распорок на ногах для коррекции последствий младенческого паралича: «Стоило раздаться стуку в дверь, Джордж тотчас оглядывался, чтобы сосчитать, все ли члены семьи находятся рядом. Если они все были тут, он скрывался под кроватью или в еще более надежном убежище — за запертой дверью ванной. И лишь после долгих просьб и увещеваний он смягчался и соизволял появиться, чтобы поздороваться с гостем.

Моя мать, которой были свойственны способность к состраданию и глубокое понимание человеческой натуры, решила, что она должна помочь Джорджу, прежде чем его застенчивость станет непреодолимой. Его причуды продолжались и после того, как с ног были сняты распорки. Убежденная, что он должен общаться со сверстниками, мать настояла, чтобы Джорджа приняли в школу, хотя ему было всего четыре с половиной года и была как раз середина семестра.

Мать вспоминает:

«Он вопил и рыдал беспрерывно почти весь первый день, в ужасе вцепившись в подол моего платья. Стоило учительнице или кому-то из детей посмотреть на него, он утыкался головой мне в подол или закатывал глаза к потолку. Но когда в классе

рассказывали интересную историю или начинали играть в музыкальные игрушки, любопытство брало верх и он не мог удержаться, чтобы не смотреть и не слушать.

Мне пришла в голову мысль, что Джордж не был бы так сосредоточен на себе, будь он невидим, то есть если б он мог участвовать в совместных действиях и сам мог смотреть, а другие дети не могли бы разглядеть его. Естественно, раствориться в воздухе он не мог, но он мог проделать нечто подобное — стать человеком в маске вроде Одинокого Ковбоя из радиопьесы.

После обеда мне удалось убедить Джорджа помочь мне смастерить маску из плотного бумажного пакета для продуктов. Мы вырезали в маске отверстия для глаз, носа и рта и слегка раскрасили ее, чтобы она стала более симпатичной. Он померил маску, и она ему понравилась. Снова и снова он заставлял меня повторять вопрос: "Кто этот мальчик в маске?". На это он с ликованием отвечал: "Одинокий Ковбой", или "Мистер Никто", или "Не ваше дело", или просто по-львиному рычал. Иногда он снимал маску, чтобы убедить меня, что это был все-таки он сам.

Учительница согласилась принять мою игру. По сути, она сделала даже больше — привела игру в действие. Она объявила детям, что новенький будет носить маску и не надо пытаться ее сорвать, лучше просто играть с мальчиком в маске. Неожиданно этот подход сработал. Джордж смог стать частью класса, хотя и несколько отстраненной частью. Если ему не хотелось прятаться, он мог вообразить, что его никто не узнает. Постепенно он сблизился с другими детьми и, в конце концов, через несколько недель увлекся общей игрой.

Он остался в группе еще на год, и, по мере того как он привыкал к школьным порядкам, росла его уверенность. Однако он продолжал каждое утро надевать маску и снимал ее только после занятий, когда брат приходил забрать его домой.

Великий день настал в конце года, когда должно было состояться детское цирковое представление. Джордж за год набрался опыта в таких делах, и учительница предложила ему: "А не хотел бы ты быть распорядителем цирка?" Он запрыгал от радости. Но учительница продолжала: "Джордж, ты же знаешь — распорядитель носит маскарадный костюм и высокий колпак, но никак не маску. Если ты хочешь играть эту роль, давай заменим маску таким костюмом. Хорошо?"

Так Джордж стал не просто членом группы, а руководителем цирка, которого видят и слышат все! Не нуждаясь больше в маске, он встал на путь к тому, чтобы превратиться в здорового, счастли-

вого ребенка. И хотя он не стал выдающимся учеником, он крепко подружился с ребятами, а потом его даже избирали в актив класса.

Ношение маски в течение полутора лет может показаться эксцентричным. Но это простое решение позволило Джорджу постепенно войти в успешный контакт с другими детьми и приблизило тот день, когда он смог стать самим собой уже без маски. Бумажная маска оказалась наилучшим выходом для крайне застенчивого ребенка. Другим детям везет меньше. Они вырастают и становятся взрослыми, так и не научившись справляться со своей мучительной проблемой».

Нельзя не согласиться с автором в том, что задача победы над застенчивостью достаточно сложна. «Но подобно строительству египетских пирамид, она решается шаг за шагом, кирпич к кирпичу. Чудотворных магических заклинаний не существует, и ошибается тот, кто рассчитывает на немедленный успех целительного снадобья доктора Зимбардо. Основной ингредиент нашего лекарства — это то, чем вы уже обладаете, но, вероятно, не всегда эффективно пользуетесь, — сила вашего собственного разума».

Причем в книге дается полная программа приобретения уверенности в себе:

«1. Признайтесь себе в своих сильных и слабых сторонах и соответственно сформулируйте свои цели.

2. Решите, что для вас ценно, во что вы верите, какой вы хотели бы видеть свою жизнь. Проанализируйте свои планы и оцените их с точки зрения сегодняшнего дня, так чтобы воспользоваться этим, когда наметится прогресс.

3. Докопайтесь до корней. Проанализировав свое прошлое, разберитесь в том, что привело вас к вашему нынешнему положению. Постарайтесь понять и простить тех, кто заставил вас страдать или не оказал помощи, хоть и мог бы. Простите себе самому прошлые ошибки, заблуждения и грехи. После того как вы извлекли из тяжких воспоминаний хоть какую-то пользу, похороните их и не возвращайтесь к ним. Дурное прошлое живет в вашей памяти лишь до той поры, пока вы его не изгоните. Освободите лучше место для воспоминаний о былых успехах, пусть и небольших.

4. Чувства вины и стыда не помогут вам добиться успеха. Не позволяйте себе предаваться им.

5. Ищите причины своего поведения в физических, социальных, экономических и политических аспектах нынешней ситуации, а не в недостатках собственной личности.

6. Не забывайте, что каждое событие можно оценить по-разному. Реальность — это не то, что каждый по отдельности видит,

это не более чем результат соглашения между людьми называть вещи определенными именами. Такой взгляд позволит вам терпимее относиться к людям и более великодушно сносить то, что может показаться унижением.

7. Никогда не говорите о себе плохо; особенно избегайте приписывать себе отрицательные черты — "глупый", "уродливый", "неспособный", "невезучий", "неисправимый".

8. Ваши действия могут подлежать любой оценке, если они подвергаются конструктивной критике — воспользуйтесь этим для своего блага, но не позволяйте другим критиковать вас как личность.

9. Помните, что иное поражение — это удача; из него вы можете заключить, что преследовали ложные цели, которые не стоили усилий, а возможных, последующих более крупных неприятностей удалось избежать.

10. Не миритесь с людьми, занятиями и обстоятельствами, которые заставляют вас чувствовать свою неполноценность. Если вам не удается изменить их или себя настолько, чтобы почувствовать уверенность, лучше просто отвернуться от них. Жизнь слишком коротка, чтобы тратить ее на уныние.

11. Позволяйте себе расслабиться, прислушаться к своим мыслям, заняться тем, что вам по душе, наедине с самим собой. Так вы сможете лучше себя понять.

12. Практикуйтесь в общении. Наслаждайтесь ощущением той энергии, которой обмениваются люди — они такие непохожие и своеобразные, ваши братья и сестры. Представьте себе, что и они могут испытывать страх и неуверенность, и постарайтесь им помочь. Решите, чего вы хотите от них и что можете им дать. А затем дайте им понять, что вы открыты для такого обмена.

13. Перестаньте чрезмерно охранять свое Я — оно гораздо крепче и пластичнее, чем вам кажется. Оно гнется, но не ломается. Пусть лучше оно испытает кратковременный эмоциональный удар, чем будет пребывать в бездействии и изоляции.

14. Выберите для себя несколько серьезных отдаленных целей, на пути к которым необходимо достижение целей более мелких, промежуточных. Трезво взвесьте, какие средства необходимы для того, чтобы достичь этих промежуточных целей. Не оставляйте без внимания каждый свой успешный шаг и не забывайте подбодрить и похвалить себя. Не бойтесь оказаться нескромным, ведь вас никто не услышит.

15. Вы не пассивный объект, на который валятся неприятности, не травинка, которая с трепетом ждет, что на нее наступят.

Вы — вершина эволюционной пирамиды, вы — воплощение надежд ваших родителей, вы — образ и подобие Господа. Вы — неповторимая личность, активный творец своей жизни, вы повелеваете событиями. Если вы уверены в себе, то препятствие становится для вас вызовом, а вызов побуждает к свершениям. И застенчивость отступит, потому что вы, вместо того чтобы беспокоиться, как вам жить, погружаетесь в самую гущу жизни».

Эта программа подкреплена автором специальными приемами и тренинговыми упражнениями, которых в книге около сотни и которые имеют выраженную возрастную направленность. Как пример, можно привести следующие.

ИЩЕМ СЕКРЕТ

Попробуйте отыскать в себе скрытые особенности следующим образом. Представьте, что сумасшедший ученый создал робота, являющего собой вашу точную копию. Ваш двойник идентичен вам во всех деталях. Но поскольку он — орудие зла, вы не хотели бы, чтобы люди принимали его за вас.

Что есть в вас такого, что невозможно продублировать? Как люди, хорошо вас знающие, могли бы обнаружить подмену? Если есть кто-то, знающий ваш секрет, может ли он воспользоваться этим, чтобы идентифицировать вас?

Вы открыли все секреты, но робот ухитрился воспроизвести все в точности. Какой самый важный секрет вы раскроете в последнюю очередь, чтобы хоть самому убедиться, что вы — это вы, а не ваша копия?

РЫЧИ, ЛЕВ, РЫЧИ; СТУЧИ, ПОЕЗД, СТУЧИ

В эту игру хорошо сыграть с группой детей, страдающих скованностью и пассивностью.

«Все мы — львы, большая львиная семья. Давайте устроим соревнование, кто громче рычит. Как только я скажу: "Рычи, лев, рычи!", пусть раздастся самое громкое рычание».

«А кто может рычать еще громче? Хорошо, рычите, львы... И это — львиный рык? Это писк котенка. Нужен громогласный рев».

После этого пусть все построятся в затылок друг другу, положив руки на плечи стоящего впереди. Вы — паровоз. Начинайте медленно двигаться по периметру комнаты с пыхтением и свистом. Обойдя комнату один раз, встаньте в конце «состава», а место «паровоза» займет стоявший за вами ребенок. Он должен двигаться немного быстрее и звуки произво-

дить более громкие. Продолжайте игру, пока каждый не побывает в роли паровоза. В конце игры может произойти «крушение»: все валятся на пол.

ЗАТЕЙНИК

Это задание очень простое. Каждому участнику предлагается по очереди вспомнить веселую игру и организовать в группе ее проведение. Это могут быть прятки, жмурки, салочки или какие-то другие, более экзотические игры. Участники группы выставляют затейнику на его листочке свои оценки по пятибалльной системе. Итак, участники по очереди вспоминают веселую игру, играют в нее и «заводят» всю группу.

После того, как все наигрались, затейники суммируют все оценки, поставленные участниками группы на их листке. Определяется суммарный балл. Затем можно сравнить результаты и определить самого выдающегося массовика-затейника.

А.Б.Добрович предлагает застенчивым, стеснительным людям свои приемы преодоления своих проблем. Он задает несколько конкретных вопросов об особенностях взаимодействия с людьми и рекомендует своего рода «упражнения», помогающие развить эту способность.

УПРАЖНЕНИЕ 1

Часто ли прохожий обращается к вам с вопросом, как пройти, проехать и т.п.

Если это случается крайне редко, значит, у вас угрюмое, злое, надменное или замкнутое выражение лица. Вы отгораживаетесь от людей. Это ваше дело. Но учтите, что в ответ они невольно станут отгораживаться и от вас, и не не будут чувствовать никакой охоты содействовать вам.

Утром чуть подольше задержите взгляд на своем отражении в зеркале. Покажите себе язык: это вас рассмешит, и вы улыбнетесь. Стоп! Именно такое, а не «казенное» лицо должно быть у вас в течение дня. Обещайте себе это, прежде чем выйти на люди.

УПРАЖНЕНИЕ 2

Замечаете ли вы лица людей в автобусе, метро, поезде?

Если нет, то вы слишком поглощены собой. Это нехорошо не только по этическим соображениям, но и по житейским: вы не сумеете, когда это понадобится, реалистически оценить чувства

и намерения собеседника. Свои домыслы, предвзятые представления легко примете за «действительность».

Находясь в транспорте, приглядитесь к кому-либо невдалеке. Сделайте это деликатно, «вполглаза»: человека раздражает, когда его изучают в упор. Если он перехватил ваш взгляд, немедленно отвернитесь!... Теперь, не глядя, воспроизведите в памяти это лицо. Вообразите его себе веселым, добродушным, например, во время дружеской вечеринки. Представьте себе обратное: как выглядит этот человек в гневе, в раздражении... Если ваш спутник все же задет и вызывающе поглядит на вас, дружески улыбнитесь ему и отвернитесь снова. Вы больше не имеете права смотреть в его сторону — разве что, если решили завязать знакомство.

УПРАЖНЕНИЕ 3

Умеете ли вы слушать, что говорят другие?

Вопрос может показаться странным: раз я с кем-то беседую, значит, слышу его. Но умеете ли вы слушать, думая о нем, а не о себе? Если нет, то в вашей жизни нередки мелочные досадные ссоры — «недоразумения», о которых стыдно потом вспоминать...

В приятельской компании где вы обычно говорите все, что взбредет на ум, измените как-нибудь своей привычке перебивать и молча послушайте другого. Слушая, думайте: «Почему он это говорит? Весел или прикидывается? Грустен или интересничает? А если изображает из себя что-то — зачем?» Вообразите, что он — это вы; представьте себе каким вы выглядите сейчас его глазами. Во что бы то ни стало настройтесь таким образом, чтобы мысленно не осуждать человека и не чувствовать «превосходства» над ним — просто старайтесь понять его душевное состояние.

Между прочим, если вы будете практиковаться в этом, вскоре многие приятели начнут льнуть к вам, все больше радоваться встрече с вами.

УПРАЖНЕНИЕ 4

Способны ли вы эмоционально согреть собеседника?

То есть: вести себя так, чтобы он держался в вашем присутствии доверчиво, непринужденно, сердечно? Если не умеете, то, по-видимому, ваши отношения — даже с друзьями — формальны. В них есть (при всей доброжелательности) какая-то скованность. И когда кому-то из вас плохо, он не ищет встречи с другом.

Присматривайтесь к тому, как люди работают и не упускайте случая выразить им свое одобрение. Например, вы видите, как продавщица быстро точными движениями нарезает сыр. Скажите ей негромко что-нибудь в таком роде: «Ловко это у вас получается!» Вы стеснительны, но преодолейте себя и все-таки скажите. Можно понять, что вас смущает. К сожалению, при ускоренном ритме нашей городской жизни, при этой калейдоскопической смене лиц в толпе — мы отвыкаем говорить друг другу приятное, и каждый настроен услышать скорее резкость. Поэтому доброе слово может даже насторожить продавщицу. Не исключено, что она подумает: «Чего этому от меня надо?» Пусть вас это не беспокоит: вы-то знаете, что вам ничего не надо...

Конечно, такое упражнение еще не научит вас тонкому искусству эмоциональной поддержки. Но оно «проторит тропку» в этом направлении. Вы избавитесь от ненужного навыка скрывать, сдерживать положительное отношение к человеку.

УПРАЖНЕНИЕ 5

Умеете ли вы ответить «нет», не обижая?

Если не умеете, то вы легко впадаете в зависимость от других, идете, против своего желания, на поводу: просто опасаясь обидеть симпатичного человека.

Развивайте в себе способность чуть-чуть дурачиться в беседе. Например, вас спрашивают: «Пойдем в кино?» — а вы, напустив на себя комически важный вид отвечаете: «Это надо всесторонне обдумать». Вам говорят: «Верни мою книгу», а вы со скорбной миной сообщаете: «Это ужасно! Ее сгрызли мыши.» Причем в кино вы охотно соберетесь, а книгу и не думали присваивать. Вы лишь паясничаете. Собеседник, возможно, начнет кипятиться, тогда перестаньте бесить его и ответьте всерьез.

Это маленькое актерство пригодится вам: вы научитесь владеть ситуацией. Тем самым вы выигрываете небольшую паузу перед ответом. За время оттяжки собеседник проверяет себя, так ли уж ему требуется от вас то, чего он просит; у вас же за это время складывается в голове наилучшая формулировка ответа. И если предстоит ответить отказом, то он прозвучит приветливо и спокойно. Он будет не мгновенной реакцией, в которую невольно вкладывается раздражение и неприязнь, а взвешенным решением. Ведь людей чаще всего обижает не столько отказ (он огорчителен, но оставляет надежду), сколько сопутствующая ему несправедливая незаслуженная враждебность (тут-то никакой надежды не ос-

тается). Большинство собеседников поймут, что у вас есть причины для отказа, и из гордости не станут задавать лишние вопросы. Кстати, на эти «лишние вопросы» надо иметь готовый вежливый ответ: «Поверьте, это не мой каприз. Рад бы, но не смогу».

УПРАЖНЕНИЕ 6

Трудно ли вам просить о чем-то неприятного вам человека?

Если трудно, значит вы слишком уязвимы. Слишком боитесь отказа. Опасаетесь, что просьба прозвучит униженно. Но чем больше вы этого опасаетесь, тем униженнее она прозвучит!..

Возможно, вы готовы увидеть «личное оскорбление» там, где его нет. Возможно, у вас накопились неудачи, и чей-то отказ в вашей просьбе попросту «переполняет чашу терпения». Тем не менее, это все-таки «капля» и нелепо видеть врага в том, для кого вы не «особая, неповторимая личность», а один из тысяч просителей, клиентов, прохожий, один из десятков знакомых. Ваш обидчик не настолько заинтересован вами, чтобы злокозненно бить «по больному месту»!..

Это упражнение, пожалуй, труднейшее из всех. Заставьте себя молчать, когда вас задевают в мелком конфликте, например в трамвайной ссоре. Как бы ни развязался язык у скандалиста, стерпите. Отвернитесь и разглядывайте пейзаж в окне. Через минуту всем свидетелям этой сцены будет ясно, чье поведение достойнее. Вашего обидчика урезонят и без вас (если сам не угомонится). Вы выйдите из трамвая с чувством победы над собой.

Разумеется, это только упражнение, а не рекомендуемый для всех случаев жизни стиль поведения в конфликте. Вас не призывают, читатель, стать «овечкой». Вы просто отрабатываете выдержку и чувство собственного достоинства (которого больше в молчании, чем в брани). Этот навык очень пригодится вам, когда конфликт окажется принципиальным, а не мелочным.

Ну, а с развитым чувством собственного достоинства, с известной «закалкой к хамству» вам станет намного легче обращаться с просьбами к неприятным людям.

УПРАЖНЕНИЕ 7

Нет ли у вас привычки долго топтаться в передней уже попрощавшись с хозяевами? (Вариант: продолжать телефонный разговор, хотя все уже сказано?).

Если есть, то некоторые люди, мнение которых вам не безразлично, считают вас назойливыми.

Беседуя с кем-то на тему, не слишком важную для вас обоих (пожалуйста, проверьте, так ли это?) — научитесь, взглянув на часы, приветливо сказать: «О, извини, я тороплюсь, договорим в другой раз», — и с этими словами немедленно удалиться. Если осталось впечатление, что собеседник обижен, загладьте обиду потом: разыщите, позвоните, еще раз принесите свои извинения. Зато вы научите себя не «прилипать» к людям, у которых свои заботы. Было бы неплохо еще овладеть дружелюбным и забавным «прощальным» жестом или словцом, но это требует известного артистизма и дается не каждому.

Нетрудно заметить: предлагаемые «упражнения» направлены на то, чтобы «возделать» в себе три качества: выдержку, чувство собственного достоинства и доброжелательное понимание других. Некоторые полагают, что сделавшись посетителями музеев или театров, они автоматически обретают и культуру общения. Но нередко скромная старушка из деревни куда культурнее в этом смысле, чем элегантный горожанин со знанием трех языков...

Глава 7. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА

В данной главе приводится сценарий тренинга В.А.Сонина по принятию и оказанию психологической поддержки.

ПЕРВОЕ ЗАНЯТИЕ

Занятие начинается с вопросов ведущего:

Что такое психологическая поддержка?

Всегда ли ее надо оказывать?

Как ее оказывать и не стать рабом?

Как себе оказать психологическую поддержку? и др.

1. Знакомство с группой. Все образуют круг и по очереди представляются, лучше по именам. Это сразу же устанавливает равный стартовый эмоциональный уровень. Затем каждый участник группы задает любому другому участнику вопрос: какую цену он заплатил за этот семинар (материальная, эмоциональная, семейно-бытовая или другая цена?).

2. Психолого-энергетическая зарядка. Игра-импульс «Пианино». Каждый участник игры кладет ладони на колени другим членам группы слева и справа от себя, затем ритмически ударяет по коленям.

3. Выбор партнера (разбивка на пары, можно по выбору). Участники становятся в круг, закрывают глаза и ладонями ощупывают ладони другого члена группы.

4. В течение 20 минут (10 минут каждый партнер) партнеры ведут разговор: «Расскажи о себе».

5. «Вербализация чувств». На листе бумаги описывается 2—3 словами то чувство, ощущение, которое каждый испытал при общении с партнером.

6. Обмен листами бумаги с записями.

7. Если у кого-то в группе обнаружатся одинаковые слова, или слова синонимичные (по признакам, формулировкам), эти участники еще раз «объясняются», уже под единым словом-понятием.

8. «Пантомима». Каждая группа представляет на уровне пантомимы свое название, а другие угадывают, что это означает.

9. Из трех-четырех (и больше) групповых пантомим формируют одну и ведущий ее разгадывает (когда ее готовят, он отсутствует).

10. Название общей пантомимы становится названием группы, ее девизом, что оказывает положительное эмоциональное влияние на группу.

11. Все рассаживаются и каждый представляет своих собеседников.

12. Каждый из участников рисует на ватмане фломастерами образы своих переживаний, чувств. Можно дополнять рисунки стихами, комментариями.

13. Каждый участник объясняет, что он хотел выразить своим рисунком.

Перерыв.

ВТОРОЕ ЗАНЯТИЕ

1. «Вспомни свое переживание»: рассказ каждого члена группы о своих переживаниях, чувствах, состоянии. Разминка, «Пианино».

2. «Выработка правил группы». Если группа принимает эти общие правила, то кто-то один их произносит, а все повторяют.

Правила могут быть такими:

а) обращаться друг к другу на «ты» и по имени,

б) обращаться без учета статуса,

в) быть всегда ответственным за свои слова и поступки,

г) все происходящее свершается здесь и теперь,

д) все, что происходит в группе, должно делаться на добровольных началах,

е) принимать себя и других такими, какие они есть,

ж) соблюдать конфиденциальность,

з) быть искренним, говорить только от первого лица,

и) избегать оценок друг друга.

Руководитель предупреждает членов группы против поспешных необоснованных выводов, рекомендует им избегать оценочных суждений с использованием нравственных и социальных критериев, предполагает всегда максимально объективизировать собственные эмоциональные состояния, не производить внутреннюю критику в категориях «плохо» — «хорошо». Сам руководитель старается не употреблять научно-психологические терми-

ны, которые усложняют процесс взаимопонимания (но могут быть ситуации, когда кое-что объяснить необходимо).

Выдвигается также требование не объяснять, не обсуждать групповые события вне заседаний группы, чтобы не было утечки важного материала. Исключаются рассуждения политического, философского и чисто теоретического плана, а также критика, хотя может допускаться конфронтация. Больше ценятся действия, чем слова. Никто не несет наказания, осуждения за невыполнения чьих-то распоряжений.

3. «Упражнение в кругу». Каждый говорит о состоянии соседа справа.

4. «Упражнение в парах». Группа снова делится на пары. В течение 10 минут каждый говорит о состоянии, в котором он находился, когда получил психологическую поддержку.

5. Обсуждение в парах этой психологической поддержки.

6. «Материализация». Вынос на лист ватмана, доску признаков понятий, составляющих психологическую поддержку.

7. «Принятие». Психологическая поддержка принимается такой, какая есть, например, эмпатия, добродушие, честность и т.д.

8. «Энергетическая разрядка». Релаксация: все участники, соединяя руки, образуют круг (левая рука ладонью вверх — принимающая, правая — ладонью вниз — отдающая), закрывают глаза и представляют себе, что энергия ходит по кругу (1—2 минуты).

Перерыв.

ТРЕТЬЕ ЗАНЯТИЕ

1. Энергетическая разминка.

2. Присвоение каждому участнику названия определенного животного или птицы. Ведущий начинает так: «Сокол, Сокол» (если кто-то назван этим животным). Сокол отвечает: «Сокол» и называет другое название птицы, зверя. Тот, чье «имя» назвали, произносит свое «имя» и другое произвольно; и так по кругу. Остальные участники в этот момент хлопают и говорят хором имя названного зверя, птицы, рыбы, хлопают по коленкам на раз-два, темп можно увеличивать, ритм можно задавать любой.

3. «Упражнение в парах». Два стула в круге. Работают по парам. Садится первая пара и каждый рассказывает, что он — участник — чувствовал на прошлом занятии. Ведущий останавливает одного из говорящих и приглашает на его место другого.

4. «Упражнение в группе». Три человека выходят из комнаты, после чего дается задание группе: два участника считают, что им

срочно нужна психологическая поддержка и называют себя, а входящий по команде руководителя должен определить, угадать, кто в ней нуждается, т.е. отыскать этих двух участников. Так делает каждый из трех участников, выведенных из комнаты.

5. «Обсуждение». Группа обсуждает, почему выходивший из комнаты выбрал их, а не других. Затем называют тех, кто был «спрятан».

6. Каждому участнику задают пять вопросов, ответы на которые он записывает:

а) три Ваши наилучшие черты,

б) три Ваши слабости, приводящие к неудачам,

в) три Ваши способности, помогающие достигать цели,

г) три наиболее уязвимых особенности, которые позволяют управлять Вами, или причинять боль,

д) три надежды или радостных ожидания будущего.

На это дается 7—10 минут.

7. «Упражнение в парах». Группа делится на пары (лучше, если это будут вновь созданные пары) и в течение 10 минут обсуждают написанное друг другом. Конкретно сами черты не упоминаются, но о них говорят косвенно. Затем каждый из группы пытается описать свою реакцию.

8. Это упражнение рекомендуется делать каждый день. Вывод, к которому должен прийти каждый и запомнить его: ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА НУЖНА ЧЕЛОВЕКУ НЕ ТОЛЬКО В ГОРЕ, НО И В РАДОСТИ.

9. «Упражнение в группе». Все садятся в круг, закрывают глаза и передают по кругу тарелку с водой (два цикла).

10. «Аквариум». Круг делится пополам; образуется два круга. Участники, оказавшиеся во внутреннем круге, передают друг другу тарелку с водой, а участники группы из внешнего круга наблюдают без всяких комментариев и эмоциональных реакций. Запрещается помогать, корректировать. Затем проводится анализ полученных впечатлений, самочувствий, состояний. Каждый описывает то, что чувствовал при передаче и приеме тарелки с водой, пытается объяснить свои ощущения присутствия за спиной «третьей руки», того, кто помогал мысленно на расстоянии... Интерпретация занимает примерно 45 минут. Это упражнение позволяет в какой-то степени оценить человека.

11. Дополнительные упражнения (задание можно варьировать).

а) «Обсуждение ситуаций». Например: «Представьте, что Вы спите. В три часа ночи звонок в дверь. Вы открываете дверь, а там врач скорой помощи, которого Вы не вызывали. Вывод — не

надо оказывать помощь, вернее, навязывать ее, когда в ней не нуждаются. Один из способов поддержки себя — не принимать одобрение других людей».

б) «Ролевая игра». Формируются группы по три человека. Каждая группа представляет ролевую игру, где участники выполняют поочередно роли психолога, наблюдателя, клиента. Работают по 20 минут. Затем участники оценивают работу друг друга и свою собственную.

в) Трансактный анализ по Эрику Берну (обычно предлагается педагогам).

г) «Поводырь и слепой». Один участник закрывает глаза, а другой его ведет. Затем «слепой» оценивает свои чувства и ощущения.

12. Задание на дом: вечером вспомнить, что было радостного на занятии.

13. Работа с открытками. На открытке, данной руководителем, пишется собственное имя и продолжается фраза, обращенная к каждому: «Мне нравится в тебе...» Открытки отправляются по кругу; когда открытка возвращается отправителю, он посылает улыбку по кругу — от каждого каждому...

Ведущий говорит: «Занятие окончено».

В конце каждого занятия ведущий должен проанализировать происшедшие изменения по следующему плану.

1. Формальное общение.
2. Поддержание контакта (бытовая тема).
3. Глубинные чувства и критические ситуации.
4. Интимный уровень, полное доверие к каждому, динамика поведения индивида.

Глава 8. СНЯТИЕ БАРЬЕРОВ ОБЩИТЕЛЬНОСТИ

8.1. ТРЕНИНГ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ

В данном разделе мы приводим некоторые упражнения тренинга профессионально-педагогического общения, разработанные В.А.Кан-Каликом. Они предназначены также для тех, кто решил заняться систематической работой по овладению основами педагогического общения. Заниматься самовоспитанием в общении лучше после знакомства с теоретическими основами коммуникативного процесса и тщательного анализа особенностей собственного общения.

Система упражнений, направленных на овладение основами профессионально-технического общения, включает в себя два цикла:

1. Упражнения, направленные на практическое овладение элементами педагогической коммуникации, способствующие развитию коммуникативных способностей, приобретению навыков управления общением.
2. Упражнения по овладению своей системой общения в заданной педагогической ситуации.

Овладение основами педагогической коммуникации

РАЗВИТИЕ ПРОСТЕЙШИХ НАВЫКОВ ОБЩЕНИЯ

Требуется войти в воображаемый класс и поздороваться с учениками и привлечь к себе внимание без речевого общения — средствами мимики, пантомимики, зрения. Затем надо обратиться к ученику, использовав разные приемы (просьба, требование, предупреждение, похвала, шутка, вопрос, намек, приказ, пожелание и т.п.). Необходимо найти не только нужные интонации, но и пластику мимико-пантомимического интонирования, правильное положение тела (следить за мышечной свободой и снимать излишнее мышечное напряжение). Нужно быть готовым среаги-

ровать в неожиданных ситуациях (например: войдя в класс, вы слышите взрыв смеха).

УПРАВЛЕНИЕ ИНИЦИАТИВОЙ (ПО А.А.ЛЕОНТЬЕВУ)

Во время беседы роль одного участника — лидер контакта: он держит нить разговора в своих руках. Другому партнеру нужно свою роль пассивного участника разговора (поддакивающего, подающего реплики) сменить на роль лидера — перехватить инициативу. Это удастся не сразу: очень вероятно, что собеседник будет стремиться удержать свое преимущество.

Другая ситуация. Готовясь к объяснению нового материала, нужно в течение 3 минут подумать, с чего начать урок. Затем приступить к объяснению с тем же выражением и эмоциональностью, как если бы это происходило перед классом.

Во время импровизированного объяснения нового материала или разговора с классом следует иметь в виду, что на последней парте в третьем ряду — озорники; разговаривая с классом, не следует терять их из виду.

ТЕХНИКА ИНТОНИРОВАНИЯ

Даются различные фразы и ставится задача произнести их с различными оттенками в зависимости от педагогической ситуации (фразы типа «Кто дежурный?», «Идите сюда», «Выполнили ли задание?», «Прошу внимания», «Да», «Будьте добры» и т.п.).

Ведущий зачитывает часть психолого-педагогического рассказа и предлагает участникам закончить его сначала в словах, а затем в действии.

Затем исполняется диалог педагогического содержания (материал берется из художественной литературы или составляется самостоятельно).

РАЗВИТИЕ МИМИКИ, ПАНТОМИМИКИ

Занятия проводятся дома перед зеркалом: изобразите удивление, волнение, гнев, смех, иронию и т.п. Эти задания полезны для передачи целесообразных педагогических переживаний.

УПРАЖНЕНИЯ НА ПЕДАГОГИЧЕСКИ ЦЕЛЕСООБРАЗНОЕ ПЕРЕЖИВАНИЕ

Нужно попытаться найти в себе зачатки чувства, которого вы сейчас не испытываете: радость, гнев, безразличие, горе, отчая-

ние, негодование, возмущение и т.п., и в педагогически целесообразной форме выразить эти чувства в различных ситуациях.

РАЗВИТИЕ СЕМАНТИЧЕСКИХ ДВИЖЕНИЙ

Ставится задача — поиск двигательных мимических и зрительных средств воплощения требования, например: «садитесь», «внимание», «тишина», «иди сюда» и т.п. Нужно найти пантомимические и мимические средства выражения этих требований.

ВОСПРОИЗВЕДЕНИЕ ЖЕСТА В ЭТЮДНОЙ СИТУАЦИИ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ДЕЙСТВИЯ

Предлагается начать объяснять новый материал (в роли учеников — коллеги). Слушатели фиксируют жесты и оценивают их. Таким образом, прорабатываются все типичные педагогические жесты: во время работы у доски, вызова ученика и т.д. Одновременно проводятся занятия по мимике. Участники делятся на пары и дают друг другу мимические задания (не менее десяти каждый), затем меняются ролями. Это задание повторяется на других занятиях.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКИМ ОБЩЕНИЕМ

Предлагается испытать себя в следующих ситуациях.

1. Представьте, что вы классный руководитель и вам необходимо сразу после уроков мобилизовать класс на сбор металлолома.
2. На школьном вечере ученица 9 класса отказалась танцевать с одноклассником, ученица ответила на его приглашение грубо — поговорите с ней.
3. Девятиклассник отказывается заниматься литературой: не учит материал, пропускает уроки, мотивируя тем, что он избрал себе в будущем техническую специальность и литература ему не нужна, — вы стараетесь его переубедить.
4. На перемене старшеклассник обидел второклассника — поговорите со старшеклассником.

МОБИЛИЗАЦИЯ ТВОРЧЕСКОГО САМОЧУВСТВИЯ ПЕРЕД ОБЩЕНИЕМ С КЛАССОМ

Участнику нужно действовать в следующей ситуации. Надо давать урок по творчеству Маяковского. Необходимо мобилизовать себя к уроку, следуя схеме. Мысленно пробежать конспект урока. Если не возникло желание преподавать эту тему, нужно

попытаться найти в теме, в плане урока что-нибудь привлекательное. Представить себе класс, как вы входите, начинаете говорить... После того, как мысленно воспроизведена общая логика стимулирования творческого самочувствия перед уроком, предлагается проиграть все это.

Учитель должен «владеть своим вдохновением» (К.С.Станиславский). Представьте, что сегодня нет желания давать урок. Нужно мобилизовать свое творческое самочувствие перед общением, действуйте в ситуации «если бы»: «Если бы я был в хорошем настроении, я торопился бы в класс» и т.п. Почувствуйте потребность в энергичном движении, ускорьте шаг, вы в хорошем настроении, у вас много педагогических планов, рука ощущает тяжесть портфеля, в нем хорошие учебные пособия. Вы идете по коридору, улыбнитесь доброжелательно детям, вспомните интересные, привлекательные для вас моменты будущего урока... войдите в класс, начинайте урок. Эти задания сопровождаются контролем за мышечным напряжением.

Упражнение продолжается на нескольких занятиях и предлагается в качестве систематической самостоятельной работы над собой.

Участникам предлагается составить конспект урока дома, а на занятиях, опираясь на этот конспект, вызвать в себе творческое самочувствие и начать урок в хорошем, продуктивном состоянии.

Обучение целостному процессу педагогического общения

В этой группе упражнений можно выделить две большие подгруппы.

1. Действия в типичных ситуациях: упражнения на развитие умений наблюдать, выделять главное и существенное, вдумчиво подходить к оценке, анализу и решению любого педагогического факта; упражнения на действия в типичных педагогических ситуациях сообразно условиям педагогической деятельности.

2. Упражнения на развитие педагогического воображения, интуиции, навыков импровизации в общении.

Действия в типичных ситуациях

В этот раздел включены занятия по развитию навыков педагогической наблюдательности, педагогического зрения и внима-

ния при наблюдении. Все эти упражнения можно проводить в одном и том же классе, так как лучшее знание учащихся поможет понять целенаправленность действий учителя, способствует устранению шаблона в педагогической деятельности. Полезно посещать уроки разных учителей. Это дает возможность выявить особенности «педагогического почерка» учителя, его творческую педагогическую индивидуальность.

НАБЛЮДЕНИЕ ЗА РАБОТОЙ УЧИТЕЛЕЙ

Наблюдения проводятся непосредственно в школе, но можно использовать и специально отснятые кинофрагменты. Предлагается пронаблюдать за тем, как коллега учитывает особенности восприятия познавательного материала учащимися на уроке, как он использует запланированные методы. Провести анализ логики решения целей урока, приемов общения и степень их адекватности методике преподавания и методической структуре воздействия в целом.

Затем надо сравнить план урока и процесс его непосредственного развития, найти отклонения, определить, насколько система общения на уроке соответствует запланированным методам. Определить стиль общения педагога с классом и степень управления им педагогическим общением.

Необходимо уловить настроение учителя на уроке и его возможности в управлении своим самочувствием, определить элементы целесообразного педагогического переживания в общении на уроке.

ТРЕНИРОВКА ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ НАБЛЮДАТЕЛЬНОСТИ

Ставятся задачи:

а) определить эмоциональное состояние ребенка по снимкам (на фотографии изображены различные эмоциональные состояния — удовольствие, смущение при затруднении, состояние эмоционального конфликта, возбуждения, неудачи, хитрости, розыгрыша и т.п.);

б) определить эмоциональное состояние детей с помощью фотографий и специального меняющегося текста, прилагаемого к снимкам;

в) определить эмоциональное состояние группы детей (класса во время урока, отдельных учащихся). По окончании следует сопоставить наблюдения с информацией классного руководителя.

Ставятся следующие задачи.

1. Развитие умений выделять в процессе урока конкретные моменты, требующие вмешательства учителя:

а) наблюдая за учеником Н., надо зафиксировать все случаи, когда он отвлекался, когда работал наиболее интенсивно;

б) наблюдая за активностью учащихся при объяснении нового материал, постараться по их внешнему виду определить, как они усвоили новый материал; все ли учащиеся работали одинаково активно; кто был менее активен, на каких этапах урока; соответствуют ли план урока и методика возможностям данного класса.

2. Развитие умений оценить свои действия:

а) отметить свои действия, которые привели к разрешению (неразрешению) педагогической задачи; проанализировать свои запланированные и импровизированные действия на уроке, приемы, использованные при общении;

б) выделить положительное и спорное в своей методике педагогического общения;

в) дать целостный коммуникативный анализ урока (стадии общения, система приемов, решение неожиданно возникающих коммуникативных задач, стиль общения, соответствие стиля общения состоянию класса, опора на коммуникативную атмосферу предыдущего урока и т.п.).

Здесь важно дать себе отчет, всегда ли методика педагогического воздействия соответствует структуре общения с классом.

3. Анализ педагогической задачи и действий учителя при ее решении:

а) установить, отвлекался ли на уроке ученик Н., когда и почему; вовремя ли было обращено внимание на этого ученика и какими способами решилась возникшая задача; чувствовалось ли соответствие педагогической и коммуникативной задач;

б) назвать мотивы, которыми руководствовались в выборе способов воздействия;

в) оценить, можно ли было предотвратить возникшую задачу и как; существуют ли другие способы решения данной педагогической задачи; назвать их и обосновать свой выбор.

4. Решение педагогических задач с целевыми установками:

а) в конкретных педагогических ситуациях ставится цель проанализировать причины их возникновения и предположить свое поведение в аналогичной ситуации.

Особое внимание следует обратить на развитие умений найти и сформулировать педагогическую задачу, представить в общем виде ее решение, разделить ее на более частные подзадачи, найти оптимальный вариант решения;

б) более сложные упражнения — инсценированные педагогические задачи:

сделать замечание ученику;

поговорить с учеником, не выполнившим домашнее задание;

сделать короткое внушение нарушителю дисциплины;

прокомментировать какую-либо отметку.

Эти упражнения развивают навыки неподготовленной коммуникации, формируют привычные педагогические действия, ощущение эмоционального благополучия в процессе педагогического общения.

5. Действия учителя в предлагаемых обстоятельствах:

Например, выяснилось, что ученик Н. недобросовестно выполнил домашнее задание. После школы он остается один. Мать работает, отец в длительной командировке. Нужно выбрать систему коммуникативного воздействия.

Для выбора педагогической ситуации можно использовать различные педагогические задачники, а также материалы уроков, педагогической и художественной литературы, детских и юношеских фильмов.

Занятия по действию в предлагаемых обстоятельствах предполагают, с одной стороны, выбор верной методики педагогического воздействия, а с другой — умение, используя тот или иной метод, найти верную систему коммуникативных средств для его реализации, верный тон для работы с учащимися.

На отдельные занятия следует приглашать опытных педагогов, классных руководителей, использовать магнитофонные записи уроков, кинофильмы.

Непосредственно следующее за исполнением обсуждение мотивов поведения, тона, мимики и т.д. дает возможность прямо на занятии внести определенные коррективы в деятельность учителей. Беседы можно записывать на пленку, с тем, чтобы вернуться к ним спустя длительное время.

6. Инсценированные педагогические задачи с вводными.

Подобные упражнения способствуют развитию внутренней собранности, решительности, готовности к преодолению неожиданных трудностей и решению непредвиденных педагогических задач. Кроме того, эти упражнения развивают воображение, интуицию, тренируют умение выражать педагогически целесообразное чувство.

Возможные типы упражнений:

вызвать ученика спокойно;

вызвать ученика весело, жизнерадостно;

вызвать ученика равнодушно;

вызвать ученика доброжелательно;

вызвать ученика с юмором;

вызвать ученика с иронией и т.п.;

войти в класс и поговорить с тремя учениками с разными эмоциональными нагрузками.

Учитывая, что важнейшим компонентом педагогического мастерства является правильный выбор методик, в систему упражнений введено инсценирование педагогического требования.

Возможны такие варианты упражнений: обратиться к ученику с требованием-просьбой, с требованием-доверием, требованием-одобрением, с требованием-советом, с требованием-игрой, с требованием-намеком, с требованием-условием, с требованием-осуждением, с требованием-недоверием. Ситуации общения все время меняются, вводятся новые данные: например, ученик долго болел или у ученика конфликт с классом и т.п.

Подобные занятия вооружают навыками использования различных методик при предъявлении педагогического требования.

На занятиях по педагогическому требованию также важную роль играет психолого-педагогическая аргументация выбора требования.

Упражнения на развитие педагогического воображения, интуиции, импровизации

Развитие педагогического воображения, критического отношения к своему опыту и навыков прогнозирования условий предстоящей деятельности опирается на результаты, достигнутые в заданиях первого цикла.

1. Например, ученик К. отказался дать дневник. Нужно вспомнить Вашу реакцию, ее причины. Имелись ли другие варианты поведения в аналогичной ситуации?

Что делать, если ученик опоздал на урок, отвлекается во время объяснения нового материала, мешает другим и т.п.?

В начале урока оказалось, что все ученики не поняли домашнее задание. Что станет делать учитель?

При объяснении нового материала оказалось, что ученики слабо ориентируются в старом. Как поведет себя учитель?

Ученики плохо слушают объяснение нового материала. Нужно определить возможные причины и предложить план действия.

2. Для упражнений на прогнозирование межличностных отношений и организацию общения с детьми возможны следующие ситуации.

Вы собирались поговорить с учеником после урока, но события разворачиваются так, что разговор необходим немедленно. Как Вы построите разговор?

Ученик Вам нагрубил — Ваши возможные действия.

Ученик и ученица дружат, все время проводят вместе, но заметно слабее стали заниматься. Что Вы будете делать? Приведите план возможной беседы с ними, как Вы ее проведете и т.п.

3. В группе упражнений на исполнение инсценированных задач по общению с введением элементов педагогической деятельности в условиях, приближенных к действительности, ситуации задаются самими участниками, затем исполняются. После этого начинается обсуждение. При анализе необходимо концентрировать внимание на стадиях решения педагогической задачи, на планировании возможных действий и общения, на прогнозировании способов решений ситуаций. Особое внимание уделяется педагогическому анализу осуществленного и планируемого общения (в зависимости от характера задания). Это необходимо для того, чтобы при выполнении любых заданий участники почувствовали необходимость планирования и прогнозирования педагогической деятельности, создания своеобразной модели предстоящего педагогического воздействия.

Эти упражнения не только развивают навыки педагогической импровизации в общении, но и активно формируют педагогическое мышление, на основе которого может оформляться педагогическая импровизация.

В задания на действия в ситуациях, приближенных к действительности, входят упражнения типа:

обоснуйте необходимость использования наглядных пособий в классе на уроке по определенной теме (дается только дидактическая цель урока);

спланируйте методическую структуру урока в соответствии с особенностями вашего стиля общения и взаимоотношения с коллективом, органичную для вашей творческой индивидуальности;

подготовьте и обоснуйте план обсуждения книги (указывается воспитательная цель мероприятия);

проведите беседу с учеником Н. о его дисциплине (успеваемости) и т.п.; составьте план беседы, учитывая особенности его взаимоотношений с классом и индивидуальные особенности;

составьте и обоснуйте план урока или воспитательного мероприятия.

4. В специальную группу выделяются упражнения по ознакомлению с методикой изучения учащихся, определению мотивов их поступков, составлению психолого-педагогических характеристик ученика и классного коллектива, ведению педагогической документации, развитию умения анализировать урок и воспитательные мероприятия.

Приведенные упражнения подкрепляются разнообразной общественной и практической педагогической работой, способствующей накоплению опыта общения в самых разнообразных сферах.

8.2. РАЗВИТИЕ ОБЩИТЕЛЬНОСТИ В ТРЕНИНГОВОЙ ГРУППЕ

Приведенные упражнения взяты из сборника «Игры — обучение, тренинг, досуг» (под ред. В.В.Петрусинского). Эти упражнения могут составить целостную программу тренинга общения, а также использоваться в работе как с младшими школьниками, так и со взрослыми.

ЗНАКОМСТВО

Садимся в круг. Предлагаем вам задуматься о том, что в вас, в вашем характере является самым важным, самым существенным. А теперь попробуйте найти этому краткую форму выражения, можно в стихотворной форме. Например: «Лед и пламень», «То, как зверь, она завоет, то заплачет, как дитя», «Тиха, печальна, молчалива...» и т.д. Пожалуйста. Подумали? Хорошо. Сейчас по кругу, по очереди, начиная с участника, сидящего справа от ведущего, начинайте представляться группе. Сначала назовите свое имя, а затем скажите несколько слов о себе, о своей сути. Лучше, если это будет сказано одной фразой, можно в стихах или с использованием метафоры. То, что вы только что придумали. Просим вас. Спасибо. Мы сделали один шаг навстречу друг другу. Обсудите, чьи представления произвели наибольшее впечатление. Ведущий, руководите. Спасибо, игра закончена.

МЕТАФОРА

Каждому интересно знать, какое он производит впечатление на окружающих, какие вызывает ассоциации, что воспринимается как

существенное, а что вовсе не замечается? Предлагаем всем поучаствовать в творческом процессе, в совместном создании художественного образа своего коллеги. Для этого сначала предлагаем желающему быть предметом творчества, выйти в середину круга. Пожалуйста. Сейчас задание участникам: какой образ рождается у вас при взгляде на нашего героя? Какую картину можно было бы дорисовать к этому образу? Какие люди могут его окружать? Какой интерьер или пейзаж составляет фон картины? Какие времена все это напоминает? Например, образ нашего добровольца может вас натолкнуть на мысль о русалке, плавающей в водной стихии и окруженной морскими существами, а может быть, вам придет в голову одинокий странник, идущий по пустыне неизвестно куда... Итак, пожалуйста, поделитесь своими творческими идеями по этому поводу. Спасибо. Есть ли еще желающие увидеть себя со стороны? Ведущий, руководите. Пожалуйста. Давайте обменяемся впечатлениями. Ведущий, руководите. Спасибо, на этом игра закончена.

СИМВОЛИКА

Внимание! Каждый из вас на время сегодняшней встречи должен обзавестись своей собственной личной символикой. Каждому из вас предстоит сейчас придумать, изобрести себе три символических атрибута: во-первых, псевдоним, во-вторых, именной отличительный знак и, в-третьих, девиз. Именной отличительный знак должен быть нарисован на листке. Он должен быть достаточно прост и символичен. Девиз должен быть кратким и образным. Итак, псевдоним, отличительный знак и девиз. Например, псевдоним — «Дядя Вася», отличительный знак — лопата, девиз — «Рою глубоко». Если задание понятно, можно приступать к работе. Повторяю, сейчас каждый изобретает себе псевдоним, личный отличительный знак и девиз. Пожалуйста. Хорошо. Теперь можно обменяться своими рисунками, обсудить их и попытаться дать каждому из собравшихся его личную характеристику. Кроме того, вам предстоит оценить, насколько удачны были выбраны символические атрибуты каждым из участников группы. По пятибалльной системе проставьте оценку каждому участнику по совокупности выбранного им псевдонима, именного знака и девиза. Итак, пускаем свои листочки по кругу, все по очереди выставляем на них оценки. Пожалуйста. Прекрасно. А сейчас нам осталось подсчитать суммарный балл и установить, кто из нас смог лучше выразить себя в такой символической форме. Пожалуйста. Спасибо. Наш символический тест закончен.

ЗА ЧТО МЫ ЛЮБИМ

Вступая во взаимодействие с окружающими, мы обычно обнаруживаем, что они нравятся нам или не нравятся. Как правило, эту оценку мы связываем с внутренними качествами людей. Давайте попробуем определить, какие качества в людях мы ценим, принимаем. Задание будем выполнять письменно. Возьмите лист бумаги, выберите в группе человека, который по многим своим проявлениям импонирует вам. Укажите пять качеств, которые особенно нравятся вам в этом человеке. Итак, не указывая самого человека, укажите пять качеств, которые вам особенно в нем нравятся. Начали! Ваше время вышло. Теперь, пожалуйста, по очереди прочитайте вашу характеристику, а мы все попробуем определить человека, к которому она относится. Пожалуйста, кто начинает? Можем начать слева направо. Пожалуйста, начали! Ну, сейчас можно подвести итог. Ведущий, пожалуйста, определите, кого из присутствующих мы узнали быстрее всего, следовательно, кто оказался в числе самых популярных личностей. Ведущий, вам слово. Спасибо, на этом игра закончена.

ФРАЗА ПО КРУГУ

Выберем какую-нибудь простую фразу, например: «В саду падали яблоки». Теперь, начиная с первого игрока справа от экрана, начинаем произносить эту фразу все по очереди. Каждый участник игры должен произнести фразу с новой интонацией (вопросительной, восклицательной, удивительной, безразличной и т.д.). Если участник не может придумать ничего нового, то он выбывает из игры, и так продолжается, пока не останется несколько (3—4) победителей. Итак, по удару гонга, все участники игры, начиная с того, кто сидит справа от экрана, произносят одну и ту же простую фразу, но с разной интонацией. Повторять интонации нельзя. Тот, кто не может придумать новую интонацию, выбывает из игры. Игра может продолжаться до тех пор, пока не останется 3—4 победителя. Может быть, она закончится и раньше, если никто из участников не сможет придумать ничего нового. Внимание, начали! Спасибо, поздравляем победителей.

ВСЕОБЩЕЕ ВНИМАНИЕ

Всем участникам игры предлагается выполнить одну и ту же простейшую задачу. Любыми средствами, не прибегая, конечно, к физическим воздействиям и местным катастрофам, постарай-

тесь привлечь к себе внимание окружающих. Задача усложняется тем, что одновременно ее стараются выполнить все участники игры. Определите, кому это удалось и за счет каких средств. Итак, все участники игры пытаются обратить на себя внимание как можно большего числа играющих. Начали! Подсчитываем, в заключение, кто привлек внимание большего числа участников игры.

ЦВЕТА ЭМОЦИЙ

Выбираем водящего. Водящий по удару гонга закрывает глаза, а остальные участники задумывают тихонько между собой какой-нибудь цвет, для начала лучше один из основных: красный, зеленый, синий, желтый. Когда водящий откроет глаза, все участники своим поведением, главным образом, эмоциональным состоянием, пытаются изобразить этот цвет, не называя его, а водящий должен отгадать, что это за цвет. Если он отгадал, то выбирается другой водящий, если нет, то остается тот же самый. Итак по команде один игрок закрывает глаза, а все остальные молча загадывают цвет. Затем игрок открывает глаза, а все остальные изображают задуманный цвет своим поведением. Водящий должен его отгадать. Все понятно? Внимание! Спасибо, игра закончена.

ЗЕРКАЛО

Сейчас мы предлагаем выполнить несколько несложных заданий, точнее — сымитировать их выполнение. Внимательно прослушайте задания. Их всего четыре. Задания следующие:

1) пришиваем пуговицу;
2) собираемся в дорогу;
3) печем пирог;
4) выступаем в цирке.

Особенность этих заданий в том, что каждое из них вы будете выполнять попарно, причем напарники встанут друг против друга, и один из них станет на время зеркалом, т.е. будет копировать все движения своего партнера. Затем партнеры меняются ролями. Но сначала давайте разобьемся на пары. Пожалуйста. Пары готовы, приступаем к заданиям. Итак, все пары по очереди выполняют задания по своему выбору. Один из них — исполнитель, а другой — его зеркальное отражение, подражающее всем движениям исполнителя. Остальные участники группы — зрители, они наблюдают за игрой пары и выставляют партнеру, игра-

ющему роль зеркала, оценку за артистизм. Затем партнеры в паре меняются ролями. Пары по очереди меняются, таким образом перед группой выступают все ее участники. Каждый выступает в двух ролях: в роли исполнителя и в роли зеркала. Группа оценивает актеров, играющих роль зеркала, по пятибалльной системе. Затем оценки всех участников будут суммироваться и каждый сможет узнать об успешности своей работы в роли зеркала. Итак, начинаем представление. Пожалуйста. Спасибо. Подведем итоги. Каждый участник вычисляет для себя суммарную групповую оценку, полученную им в роли зеркала. Итак, подводим итоги. Спасибо. Наш зеркальный тест завершен.

РАССМЕШИТЬ ПАРТНЕРА

Выберем первую пару игроков. Один из выбранных игроков должен во что бы то ни стало, любыми средствами рассмешить своего партнера. Если ему удастся это сделать, то его коллега становится смешащим и выбирает себе нового партнера из остальных игроков. Если рассмешить не удается никакими силами, то приходится выбирать нового партнера. Итак, по удару гонга один игрок пытается рассмешить другого. Остальные участники переживают происходящее, глядя со стороны. Если замысел удался, то смешащий удаляется, а тот, кого рассмешили, выбирает себе нового партнера для того, чтобы его рассмешить. Если рассмешить не удалось, то на место игрока, которого не удалось рассмешить, выбирают нового игрока и так далее. Внимание! Начали! Спасибо, игра закончена. Ведущий! Определите самого насмешливого и самого смешливого игрока.

ВОПРОСЫ ПЕСНЕЙ

Следующая игра. Предлагаю разделиться на две команды. Сейчас команда справа от ведущего, посовещавшись, должна хором спеть отрывок из любой известной песни, в котором заключен какой-либо вопрос (например: «Я спросил у осени: Где моя любимая?») Вторая команда должна за одну минуту вспомнить и пропеть хором отрывок из любой другой известной песни, в котором заключен ответ на заданный вопрос (например, в данном случае можно ответить: «Где-то на белом свете, там где всегда мороз...»). Если первая команда принимает ответ, то вторая команда в свою очередь задает свой вопрос, заключенный в отрывке какой-нибудь песни. Если ответ не принимается, то команде дается дополнительно еще 30 секунд на поиски корректного от-

вета. Игра продолжается до тех пор, пока одна из команд не иссякнет, т.е. не может придумать песенного ответа или песенного вопроса. Итак, сейчас команда справа от ведущего придумает и споет хором свой вопрос — отрывок из любой песни, после чего вторая команда должна будет придумать и спеть свой песенный ответ. Затем вторая команда в свою очередь задаст свой вопрос и так далее до победы одной из команд. На размышление дается несколько секунд. Начали! Спасибо, игра окончена. Поздравляем победителей этой игры!

ПРОСЬБА

Как много зависит от того, как попросить человека о каком-то одолжении, каким тоном, в какой обстановке, с каким настроением вы изложите свою просьбу. От этого, по существу, зависит — «быть или не быть». А между тем существует совсем небольшое количество приемов, которые могут значительно повысить вероятность выполнения вашей просьбы. Ну, давайте попробуем. Выберите себе партнера и пока в порядке шутки попросите его о некотором одолжении. Попросите у него на время, например, очки, авторучку. Можно что-то более существенное, можно попросить о каком-то одолжении с его стороны, но все зависит от той формы, в которой вы изложите свою просьбу. Собеседники всегда ценят тактичность, дипломатичность, а также оригинальность и находчивость. Трудно отказать в просьбе, если она исходит от друга, а ведь можно создать дружеское расположение к себе и совсем незнакомого человека. Если ваша просьба будет начинаться с комплимента, упоминания заслуг того, к кому вы обращаетесь, его авторитета и знаменитости, ваши шансы повышаются, а сам факт обращения к нему создает еще большую значимость, повышает авторитет и является большой честью для всех, кто к нему обращается. Это, конечно, размягчит жесткое сердце противника. Известно, что когда к мужчине обращается с просьбой женщина, можно ожидать большего успеха. Если за просьбой тут же следует, еще до получения ответа, косвенная признательность, благодарность за предстоящую услугу, уже трудно отказать. Итак, давайте попробуем. Выберите себе партнера, подойдите к нему, присядьте рядом и попробуйте, может быть начиная издалека, попросить у него что-нибудь. Пожалуйста, начали. Так, спасибо, спасибо. Теперь просьба каждому подойти к ведущему со своими трофеями. Разумеется, их придется вернуть, но первенство все равно сохранится за тем,

кто набрал больше всего трофеев. Пожалуйста! Благодарим всех за участие, а особенно победителей.

НАХАЛ

Ну бывает же так: вы стоите в очереди и вдруг перед вами кто-то «влезает!» Ситуация очень жизненная, а ведь частенько и слов не находится, чтобы выразить свое возмущение и негодование. Да и не всяким словом легко отбить охоту на будущее такому нахалу. А тем не менее, как же быть? Ведь не мириться же с тем, что такие случаи должны быть неизбежны. Давайте попробуем разобрать такую ситуацию. Пожалуйста, разбейтесь на пары. Нахал заходит справа. Пожалуйста, отреагируйте экспромтом, да так, чтобы было не повадно. Пожалуйста, начали! Спасибо. Теперь, давайте поменяемся ролями. Теперь нахал будет заходить слева, правые игроки каждой пары должны отреагировать. Начали. Спасибо. Ну а теперь давайте устроим конкурс на лучший ответ в данной ситуации. Пожалуйста, ведущий, организуйте это соревнование и оцените самого находчивого игрока этого соревнования. Ведущий, пожалуйста! Спасибо. На этом игра закончена.

К более сложным вариантам игр-тренингов можно отнести игры, направленные на развитие общительности во время деловых контактов. В качестве примера приведем «Язык без слов» и «Расследование»

ЯЗЫК БЕЗ СЛОВ

Подготовительная часть

При деловом общении основная часть коммуникации осуществляется за счет невербальных средств — жестов, мимики, телодвижений. Научиться читать эти невербальные сигналы полезно каждому человеку. Предлагаем вам к следующему занятию подготовиться читать следующие сигналы этой азбуки. Возможно, придется воспользоваться специальной литературой, но многое можно подметить при повседневном общении или смоделировать логически и экспериментально. Например, известно, что, если ребенок говорит неправду, он после этого неосознанно прикрывает руками рот. На протяжении всей жизни человек непроизвольно продолжает использовать этот жест, меняется только скорость совершения жеста и его форма становится более завуалированной — иногда рот частично прикрывается одним паль-

цем, иногда рука прикасается к носу, к уху, шее... Давайте подготовимся к тому, чтобы подмечать несоответствие между жестами, микросигналами организма и сказанными словами. Подготовьтесь сделать некоторые заметки.

Ознакомимся с некоторыми известными наблюдениями. Например, замечено, что раскрытые ладони собеседника ассоциируются с честностью, но когда обманщик раскрывает вам свои объятия и с улыбкой говорит ложь, микросигналы его организма все равно выдают его потайные мысли. Проведите до следующего занятия дома или со своими друзьями несколько экспериментов — попросите ваших коллег сказать вам всего две фразы, одна из которых будет правдой, другая заведомой ложью. Ваша задача состоит в том, чтобы находить отличия в мимике и жестах вашего напарника при произнесении им каждой фразы. Что сигнализирует об обмане? Это может быть искривление лицевых мышц, расширение или сужение зрачков, испарина на лбу, поднятая бровь, бегающий взгляд, искривление уголков рта, румянец на щеках, учащенное моргание, нервозные движения и другие мелкие жесты, которые вы интуитивно можете заметить.

На что следует обратить внимание, чтобы воспринять адекватность либо наоборот — несоответствие вербальных и невербальных сигналов? Как правило, более правдивое сообщение можно ожидать, когда собеседник не боится близкой с вами дистанции. Правдивый человек не стесняется показывать открытые ладони, в то время как обманщик старается их прятать. Настрой собеседника можно понять уже с момента представления и рукопожатия. Собеседник, чувствующий себя равноправно, как правило, держит ладонь при рукопожатии вертикально, настроенный навязать мнение — ладонью вниз, готовый поддержать инициативу — ладонью вверх. При этом расположенный к откровению собеседник постарается сделать шаг навстречу и сократить дистанцию с собеседником.

Аналогичная неосознанная реакция свойственна и слушателю. У слушателя поза будет прежде всего передавать отношение к услышанному. Как правило, сцепленные пальцы рук в поднятом положении, когда локти лежат на столе, сигнализируют о крайне негативном отношении к собеседнику. Сцепленные руки, лежащие на столе или опущенные вниз — соответственно говорят о менее негативном отношении. Шпилеобразное положение пальцев рук говорит об уверенности слушателей. Уверенные в себе слушатели также складывают руки в замок за спиной, а слишком самоуверенные даже ставят руки на бедра. О своем

превосходстве перед собеседником говорят отставленные наружу большие пальцы рук, когда кисти спрятаны в карманы.

Сомнение часто выражается в таких жестах, как защита рта рукой, прикосновение к носу, потирание века, почесывание и потирание уха, почесывание шеи, потягивание воротничка. Если слушатель подпирает ладонью щеку и подбородок, причем голова держится на руке — это выражает скуку, отсутствие интереса к собеседнику. Указательный палец на щеке, когда голова не держится на кисти, говорит о заинтересованности оценивающего человека. Поглаживание подбородка обычно связано с муками принятия решения.

Поза слушателя, держащего скрещенными руки, говорит о попытке защититься от неблагоприятной информации. Скрещенные руки со сжатыми в кулак пальцами говорят о враждебности. Поднятые большие пальцы рук говорят об уверенности и самообладании. Когда человек сам себя держит за руки впереди, это говорит о некотором стеснении. Нервозность маскируется, когда собеседник держит в руках карандаш, прикасается к сумочке, браслету, часам или какому-нибудь предмету.

Защитный барьер при негативном или оборонном отношении к собеседнику выражается перекрещиванием ног. Но уверенный в себе человек может закинуть ногу на ногу с образованием угла и чувствовать себя вполне вольготно. Как правило, собеседники зажаты, если стоят друг против друга с перекрещенными ногами и сложенными на груди руками. Однако, если они обращаются друг к другу с открытыми ладонями, расставив ноги на ширине плеч — то это открытая поза для откровенного разговора.

Существуют и другие жесты и движения, выражающие отношение говорящего к собеседнику. Например, манера сидеть «верхом на стуле» с широко расставленными ногами свойственна для человека, который пытается управлять людьми и господствовать над ними. Неодобрение иногда выражается в собирании несуществующих ворсинок на одежде. Негативное отношение выражается в непроизвольных покачиваниях головы слева направо. Опустив немного голову вниз и глядя из-под бровей, человек демонстрирует неодобрительное отношение к сказанному. Наоборот, наклоненная в сторону голова говорит о заинтересованности собеседника. Человек, заложивший руки за голову и еще сидящий, закинув ногу за ногу, демонстрирует полный контроль ситуации.

Готовность к действию у стоящего человека может выражаться в постановке рук на бедра, а у сидящего человека — в свободном размещении рук на коленях. Человек, готовый закончить

встречу или разговор, ставит руки на колени и наклоняет туловище вперед, как бы желая этим сказать, что он собирается встать, закончить встречу.

Много значит взгляд. При деловом взгляде глаза скользят между глазами собеседника. Социальный взгляд охватывает глаза, нос, рот. Взгляд с интимным интересом опускается до груди. Обычно при сердито-мрачном настроении зрачки сокращаются.

Копирование движений и поз собеседника говорит о желании найти общность интересов и согласия с партнером по разговору.

В человеческой практике существует много и других непроизвольных движений, выражающих неосознанную реакцию на происходящие события. Попробуйте в качестве домашнего задания понаблюдать за собеседником, отметить разные позы, чтобы на следующем занятии попытаться отличить правдивое утверждение от ложного. Постарайтесь изучить специальную литературу.

Итак, мы ждем вас на следующей встрече!

Игровая часть

Дорогие друзья, мы собрались, чтобы провести необычную встречу — общение без слов. Давайте разделимся на три команды. В первую команду войдут те, кто не имел возможности ознакомиться со специальной литературой об изучении жестов и телодвижений. Они будут — испытуемыми. Кто желает участвовать в первой команде — просим вас выйти вперед. Пожалуйста.

Внимание! Каждый из представителей команды должен придумать два утверждения, одно из которых является правдой, другое — ложью. Например: «У меня на следующей неделе — день рождения», «Я получил очень выгодное предложение на новую работу» и т.д. Сформулируйте эти утверждения про себя.

А пока давайте наберем вторую команду, в которой будут те, кто попытается определить, правдивы или ложны утверждения партнеров. Просим выйти тех, кто составит вторую команду экспертов и будет пытаться распознать ложные или правдивые утверждения. Просим вас!

Внимание! Оставшиеся игроки составят третью команду, которая будет представлять жюри и постарается оценить деятельность первой и второй команд. Первая и вторая команда, займите места в противоположных местах комнаты. Жюри, займите место посередине. Просим вас.

Сейчас предлагаем такую процедуру. Представитель первой команды выходит и здоровается с кем-то из представителей вто-

рой команды, вызывая его на разговор. Можно говорить стоя, а можно расположиться на заранее подготовленных местах. В разговоре игрок сообщает свое первое утверждение, затем разворачивается и уходит на свою исходную позицию. Затем он повторяет свой выход, здороваясь с представителем второй команды, и сообщает ему второе утверждение. В качестве собеседника он может выбрать того же самого игрока или любого другого по своему усмотрению. Жюри внимательно смотрит и анализирует поведение собеседников. Игроки могут выбрать себе необходимый реквизит, подготовить места для размещения и создания необходимой ситуации. По окончании диалога жюри сообщает результат деятельности испытуемых и экспертов с полным анализом жестов.

Итак, представитель первой команды выходит, завязывается диалог с представителями второй команды, после чего эксперты определяют правдивые и ложные утверждения, а жюри производит анализ и оценку. Так повторяется несколько раз. Жюри, руководите работой! Приступаем к игре! Просим вас. Мы можем завершить нашу встречу заключительными высказываниями всех присутствующих — что удалось и что оказалось сложным для чтения мыслей людей по их жестам, поступкам, телодвижениям. Все желающие, можете взять слово! Жюри, держите инициативу в своих руках! Просим вас!

На этом наша встреча закончена. Всем спасибо за участие!

РАССЛЕДОВАНИЕ

Подготовительная часть

Дорогие друзья, сегодня нам предстоит переквалифицироваться в импровизированных детективов. Кого не покоряет необыкновенное искусство Шерлока Холмса неожиданно распутывать, казалось бы, самые безнадежные дела? Давайте-ка попробуем выступить в этом жанре и мы с вами. Но для этого нужно сначала создать запутанное дело. Предлагаем такой вариант: разделимся на две равноценные команды, каждая из которых выступит и в роли организаторов запутанного дела, и в роли детективов по распутыванию дела противоположной команды. Действуйте.

Теперь — задача команд: создать свое запутанное дело, в котором, по возможности, участвовали бы все члены команды. Сделать это нужно, естественно, в тайне от команды соперника, поэтому подготовку дела лучше всего вести в порядке домашнего задания и в течение длительного времени, втя-

нув в это дело как можно больше участников, свидетелей и всех пострадавших.

Какого характера может быть дело? Любое. Конечно, шуточное, но по возможности необычное. Например, по какому-то сигналу, которым может быть, допустим, смена галстука одним из членов команды, один игрок передает другому конверт с заданием. О задании может знать только автор и тот, кому оно предназначено. В задании может содержаться, например, инструкция одному из игроков передать свою книгу другому игроку через посредников, каждый из которых может иметь самую противоречивую информацию, от кого книга и кому она предназначена. Конечная цель: дознаться, у кого находится искомая книга.

Но учтите, при расследовании на любые вопросы, задаваемые командой соперников, можно отвечать только правдой, поэтому, действительно, не все игроки должны располагать полной информацией. Учтите, при расследовании придется ответить на вопрос о дате и времени выполнения отдельных заданий. Поэтому все, кто выполняет эти задания, должны фиксировать дату и время выполнения заданий.

Итак, сейчас команды должны договориться о времени и встрече, во время которой в условиях полной конфиденциальности будет затеяно сложное, запутанное дело, подлежащее потом расследованию. Итак, каждая команда договаривается о месте и времени встречи для создания своего запутанного дела, и времени, когда все собираются на расследование. На расследование нужно прийти с заявлением, в котором должна быть сформулирована цель расследования. Например, распутать всю цепочку, по которой задуманная вещь прошла от идеи до конечного пункта.

Учтите, что никто из команды не должен располагать всей информацией, потому что на все вопросы нужно отвечать только правду, а если будет задан прямой вопрос: «Кто располагает всей информацией?», — придется на него отвечать правдой и тогда дело будет сразу раскрыто.

Если все задание ясно, давайте приступим к заданию и запутыванию вашего дела. Удачи вам. До нашей следующей встречи.

Игровая часть

Добрый день, уважаемые детективы — последователи Шерлока Холмса. Сегодня вам предстоит посоревноваться в проница-

тельности, догадливости, смекалке — тех качествах, которые необходимы любому детективу.

Итак, ведущий, посадите, пожалуйста, одну команду детективов в одну сторону, другую команду — в противоположную. Пожалуйста. Каждая команда должна сделать сейчас заявление на расследование своего дела. Ведущий, определите, с какой команды мы начнем.

Представитель команды выходит вперед и делает официальное заявление для расследования. Итак, заявление первой команды. Просим вас.

Итак, начинаем расследование. Условия расследования следующие: нужно задать минимальное количество вопросов команде соперников, чтобы ответить на заявленные вопросы. Команда детективов задает вопросы, команда истцов дает исключительно правдивые ответы. Ведущий, он же судья, считает количество задаваемых вопросов. Начали расследование.

Итак, расследование закончено. Ведущий, сообщите количество вопросов, которые были заданы. Пожалуйста.

Продолжаем нашу детективную встречу. Теперь с заявлением выступает вторая команда. Пожалуйста, представители второй команды, слушаем вас. Теперь команда соперника задает вопросы. Ведущий считает их. Начали расследование, пожалуйста.

Если цель расследования достигнута, ведущий, пожалуйста, сообщите количество вопросов, которое было задано этой командой. Слушаем вас.

Сейчас, прежде чем окончательно оценить результат соревнований детективов, давайте проведем небольшой конкурс, конкурс на лучший вопрос. Пусть каждая команда выставит свои кандидатуры на звание лучших детективов. Ведущий, запишите, пожалуйста, предлагаемые кандидатуры. Пожалуйста. Теперь методом «всенародного» голосования давайте определим лучшего детектива сегодняшнего соревнования. Ведущий, руководите, пожалуйста.

Итак, можно подвести итоги сегодняшнего соревнования. Ведущий, пожалуйста, Ваше выступление с поздравлением команды-победительницы и лучшего детектива сезона. Пожалуйста, вам слово.

На этом наша встреча закончена. Благодарим всех за участие.

Глава 9. МЕТОДЫ РЕГУЛЯЦИИ ПСИХИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ

9.1. КАБИНЕТЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ РАЗГРУЗКИ КАК ОДНО ИЗ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРОФИЛАКТИКИ НЕРВНО-ПСИХИЧЕСКОГО ЗДОРОВЬЯ

Напряженный ритм жизни школьных работников, интенсификация их труда на фоне низкой двигательной активности порождает известный диссонанс между требованиями, предъявляемыми к интеллекту, эмоциональной сфере и сравнительно малой физической нагрузкой. Работа нервной системы в подобном режиме часто ведет к повышенному напряжению, неумению расслабляться, выходить из напряженного состояния, обретать психическое равновесие. В большинстве случаев у людей, подверженных «болезням века» — неврозам, гипертонии и ишемической болезни сердца, — можно фиксировать повышенную мышечную напряженность, утрату навыка произвольного расслабления мышц. Кроме того, интенсивное обучение некоторым предметам предъявляет определенные требования к снятию психического напряжения. Все это ставит перед психологической службой школы настоятельную задачу создания кабинета психологической разгрузки.

Кабинет психологической разгрузки в школе работает в пяти режимах:

1. Психологическая разгрузка сотрудников и школьников после напряженной работы в конце рабочего (или учебного) дня или в специально отведенное для этого время.

2. Психологический настрой (мобилизация) тех сотрудников и школьников, которые с трудом включаются в напряженный ритм работы в начале рабочего дня, обучение навыкам мобилизации в стрессе (контрольная, экзамен и т.п.).

3. Снятие психологической нагрузки преподавателей и школьников в соответствии с курсом, назначенным психотерапевтом.

4. Психопрофилактическая работа с практически здоровыми учителями и школьниками (обучение методам релаксации, медитации, аутогенной тренировки, навыкам бесконфликтного общения, тренинг общения и т.д.).

5. Обеспечение процесса интенсивного обучения, включая методы суггестопедии, релаксопедии, гипнопедии, а также использование комнаты психологической разгрузки как базы для экспериментальной разработки новых методов обучения.

Вопрос о возможности и необходимости посещения сеансов психологической разгрузки решается сотрудниками психологической службы на основе данных психодиагностики в зависимости от характера проводимого воздействия. Для индивидуальной работы отводится от 5 до 30 минут на одного человека, а на группу — 60 минут. При наличии в кабинете 12—15 мест его пропускная способность составляет 60—80 человек в смену, а курсовое лечение могут получить одновременно до 200 человек, так как занятия проводятся 2—3 раза в неделю. При проведении занятий интенсивного обучения пропускная возможность кабинета снижается. Однако лица, проходящие интенсивный курс, одновременно испытывают и психопрофилактическое воздействие.

В связи с этим кабинету психологической разгрузки предъявляются определенные технические требования. Кабинет психологической разгрузки должен состоять из двух связанных между собой комнат. Первая комната — одновременно является одним из рабочих кабинетов психологической службы. Сюда вынесена вся аппаратура, обслуживающая сеансы психотерапии и занятия интенсивного обучения. Кроме того, из операторской через специальное зеркальное стекло с одной стороны можно проводить невключенное наблюдение за поведением посетителей в психотерапевтическом зале. Психотерапевтический зал оборудуется 10—15 мягкими креслами (типа «Отдых») с высокими подголовниками и вмонтированными в них разъемами для подключения индивидуальных наушников. Площадь зала должна быть не менее 40 кв. м, потолки должны быть достаточно высокими, чтобы посетители не чувствовали себя в тесноте и чтобы в затемненном зале у них возникало чувство уединения.

Интерьер кабинета психологической разгрузки должен вызывать у посетителей положительные эмоции, оказывать благоприятное воздействие на организм человека. Поэтому шумоизолированные стены должны быть голубого или светло-зеленого цвета. В качестве строительного материала используют перфоплиты или акустическую штукатурку, в декоративной отделке может применяться кожезаменитель, дерматин и другие материалы, с помощью которых можно создать уют, положительно влияющий на настроение человека.

Психотерапевтический зал также должен быть оборудован автоматической системой затемнения окон, экраном, цветомузы-

кальным устройством, акустическими колонками, аппаратами для ионизации, увлажнения и кондиционирования воздуха, большим аквариумом с подсветкой и техническими средствами управления состоянием человека (ТСУС), предложенными С.М.Зориным. ТСУС, являясь главной частью управляемой цветозвуковой среды, представляет собой полифункциональную систему для реализации специфических аудиовизуальных воздействий с целью управления вниманием, релаксацией, активизацией, а также для снижения уровня антисуггестивных барьеров. ТСУС имеет следующие функциональные блоки:

1. Установка управляемого цветового климата. Она имеет вид рамы из алюминиевого сплава П-образного профиля, расположенной по периметру комнаты у потолка. Пять групп ламп накаливания, смонтированные на этой раме, позволяют осуществлять управление яркостью и спектральным составом освещаемой аудитории. Все светильники направлены в потолок, чтобы обеспечивать мягкий, рассеянный свет в зале. Освещение психотерапевтического зала может изменяться как вручную оператором, так и автоматически, по заранее разработанной для каждого вида воздействия программе.

2. Светодинамическая система. В отличие от установки управляемого цветового климата, изменяющего лишь яркость и цветность освещения, светодинамическая система позволяет осуществить на экране синтез управляемых параметров светодинамических символов. Эти символы, изменяя по желанию оператора или по заданной программе свои очертания, цвет, яркость, насыщенность, скорость и направленность движения, могут соединяться в сложные, развивающиеся во времени динамические композиции, имеющие многоплановое применение.

Все управление психотерапевтическим сеансом осуществляется из операторской комнаты, где на стеллажах расположены стереомагнитофоны с микшерским пультом, диа- и кинопроекторы, обеспечивающие с помощью специально подобранных слайдов, кинозарисовок и музыки эмоционально-эстетическое воздействие на человека.

9.2. АУТОГЕННАЯ ТРЕНИРОВКА

Наиболее эффективным методом обретения навыка расслабления, несомненно, является аутогенная тренировка (АТ). Основные положения методики АТ можно обозначить так: умение

глубоко и быстро вызвать полное расслабление мышц тела, вызывание ощущения тепла в конечностях с помощью произвольного влияния на тонус периферических сосудов; произвольная регуляция ритма сердечной деятельности; воздействие на глубину и ритм дыхания; умение вызывать чувство тепла в области живота, прохлады в области лба. Обучение учителей умению регулировать свое психическое состояние с помощью АТ — важная задача психолога. С этой целью можно использовать следующую информацию-беседу.

В основе АТ лежит самовнушение. Как показывает практика, особенно яркие представления можно вызвать в состоянии расслабления. В связи с этим наиболее благоприятным временем для самовнушения, естественного аутогипноза является момент после ночного сна и перед засыпанием. Если немного поразмыслить, то становится понятным выражение «встал не с той ноги». Попробуйте для начала в момент пробуждения представить себе что-нибудь очень хорошее — увидите, ваше настроение будет весь день на более высоком уровне, чем обычно. Кроме утренних и вечерних часов, АТ можно проводить до двух—трех раз в день, в зависимости от ритма и распорядка вашей жизни. Помните: чтобы достичь максимального эффекта, нужно заниматься ежедневно, независимо от самочувствия.

Обучаться психической релаксации следует, естественно, в расслабленной позе. Наиболее удобно заниматься лежа на спине, руки при этом слегка согнуты в локтях, лежат ладонями вниз вдоль туловища, а ступни раздвинуты на 20—30 сантиметров. Второе положение — сидя в мягком кресле с подголовником и подлокотниками, на которые занимающийся кладет расслабленные руки. Однако такие условия не всегда бывают в вашем распоряжении, и наиболее доступной для занятий в любой ситуации может считаться так называемая «поза кучера». Чтобы принять ее, нужно сесть на стул прямо, распрямить спину, а затем расслабить все скелетные мышцы. Голова опущена на грудь, глаза закрыты, ноги слегка расставлены и согнуты под тупым углом, руки лежат на коленях, не касаясь друг друга, локти немного округлены — словом, характерная поза извозчика, дремлющего в ожидании седока.

Овладению АТ может препятствовать погружение в пассивное, неконтролируемое состояние дремоты и сна. Чтобы отогнать излишнюю сонливость, следует сделать 3—4 глубоких вдоха и выдоха и 3—4 раза сильно зажмурить глаза, не поднимая век. При этом необходимо убеждать себя, что сонливость прохо-

дит, наступает чувство покоя, расслабления, и продолжать тренировку.

Занимаясь АТ, вы не вносите в себя ничего постороннего, а просто развиваете все лучшее и необходимое из того, что есть в вас самих.

АТ можно использовать не только как самостоятельную психотерапевтическую методику, но и сочетать с другими методами, с санаторно-курортным или медикаментозным лечением. Можно заниматься как индивидуально, так и в группе. Диапазон использования АТ очень широк. АТ применяется для восстановления трудоспособности после утомления, для регуляции эмоционального состояния и упражнения воли, для борьбы с бессонницей. Этим методом с успехом пользуются спортсмены, люди других профессий, где требуется постоянное нервно-психическое напряжение.

Итак, если Вы решили приступить к занятиям, помните, что гарантией Вашего успеха являются уверенность в своих силах и конечном результате, позволяющая преодолеть сомнения и колебания, внутренняя готовность и искреннее стремление выполнить полностью и как можно лучше все наши инструкции.

Напомним, что на овладение каждым упражнением отводится две недели, тренироваться необходимо не менее трех раз в сутки по 5—10 минут. Если на первых порах у Вас что-то не получается, следует заниматься до 15 минут и более.

Используемые формулы самовнушения должны сочетаться с конкретными эмоциональными образами, вызывающими у Вас необходимые для данного упражнения ощущения. Формулы надо произносить мысленно, «про себя», соотнося их при этом с Вашим дыханием. Как правило, формулы, произносимые на выдохе, дают больший расслабляющий эффект. Если же формула слишком длинная и Вы не успеваете «проговорить» ее в течение одного выдоха, то можете растянуть ее на два.

ПЕРВОЕ УПРАЖНЕНИЕ АТ

Теперь Вы можете непосредственно приступить к занятиям. Прежде всего займите удобное положение и постарайтесь отрешиться от посторонних мыслей и ощущений, не относящихся к тренировке. Для этого Вы можете использовать следующие формулы первого упражнения:

— я приготовился к отдыху;

— я успокаиваюсь;

— отвлекаюсь от всего;
— посторонние звуки не мешают мне;
— уходят все заботы, волнения, тревоги;
— мысли текут плавно, замедленно;
— я отдыхаю;
— я совершенно спокоен.

Как Вы помните, более глубокому отдыху способствует расслабление всех мышц конечностей и тела, которое субъективно оценивается нами как чувство тяжести. Вы наверняка испытывали это чувство тяжести в мышцах, когда отдыхали после того, как совершили определенную физическую работу или длительную пешую прогулку. Но тогда это ощущение было непроизвольно, сейчас же требуется вернуться к нему сознательно.

Прежде всего Вы должны научиться расслаблять правую руку (левши левую, так как эта рука наиболее управляема при занятии АТ). Для этого можно использовать формулу:

— моя правая рука тяжелая.

Эту формулу нужно представить себе со всей наглядностью. Вот расслабляются мышцы руки — пальцы, кисть, вся рука стала тяжелой, как свинец. Она расслаблена и бессильно лежит, как плеть. Нет сил, не хочется двигать ею.

Предложенную формулу медленно повторяйте 6—8 раз, стараясь отчетливее запомнить вызванными Вами ощущения. Желательно, чтобы вызванное ощущение расслабленности не было неприятным. Если же это случится, попробуйте заменить в формуле слово «тяжесть» словом «расслабленность».

После того, как Вы научитесь расслаблять правую руку рефлекторно — с первой попытки, попытайтесь расслабить и остальные мышцы. Как правило, это проходит гораздо легче:

— в правой руке появляется приятное ощущение тяжести;
— руки тяжелеют;
— руки тяжелеют все больше и больше;
— руки приятно отяжелели;
— руки расслаблены и тяжелы;
— я совершенно спокоен;
— покой дает отдых организму;
— тяжелеют ноги;
— тяжелеет правая нога;
— тяжелеет левая нога;
— ноги наливаются тяжестью;
— ноги приятно отяжелели;
— руки, ноги расслаблены и тяжелы;

— тяжелеет туловище;
— все мышцы расслаблены и отдыхают;
— все тело приятно отяжелело;
— после занятий ощущение тяжести пройдет;
— я совершенно спокоен.

После занятия, в тех случаях, когда Вам необходимо непосредственно приступить к активной деятельности, требуется использовать специальный прием выхода из аутогенного погружения. Для этого применяются формулы, обратные формулам погружения. Например:

— мои руки легкие, энергичные;
— чувствую приятное напряжение в руках;
— дышу глубоко, ритмично;
— чувствую легкость, бодрость, комфорт;
— сгибаю и разгибаю руки в локтях.

После этого вы открываете глаза, встаете и делаете несколько энергичных физических упражнений.

Естественно, что если АТ предшествует сну, то делать этого не следует.

Старайтесь после каждого занятия проанализировать достигнутое ощущение и записать его в дневник, который необходимо иметь каждому занимающемуся. В дневник, кроме того, заносятся используемые Вами формулы, среди которых Вы отбираете самые действенные и влиятельные для Вас, а также оценка проведенного занятия. Например, для расслабления:

«1» — неспособность расслабиться;
«2» — незначительное расслабление;
«3» — среднее расслабление;
«4» — сильное расслабление;
«5» — полное расслабление.

Помните, что если в процессе занятия возникло необычное неприятное ощущение, занятие надо прервать и проконсультироваться с психологом.

ВТОРОЕ УПРАЖНЕНИЕ АТ

Примерно через две недели после того, как Вы овладели начальным упражнением аутогенной тренировки, о котором шла речь выше, необходимо включить в занятия и формулы второго упражнения.

Цель второго упражнения — научиться преднамеренно вызывать то, что раньше возникало само собой. Основная формула

второго упражнения такова: «Моя правая рука теплеет все больше и больше».

Упражнение выполняется после аутогенного погружения и окончания первого упражнения. Формула второго упражнения повторяется 6—8 раз в сочетании с медленными выдохами. Выполнение упражнения должно сопровождаться зрительными эмоциональными образами, которые связываются у Вас с ощущением тепла.

Необходимо помнить, что особую важность при овладении этим упражнением имеет навык пассивно, без напряжения воли концентрировать свое внимание.

В дальнейшем, после того, как Вы научитесь свободно и быстро вызывать тепло в правой руке, необходимо научиться произвольной регуляции напряжения стенок кровеносных сосудов в левой руке, ногах, любом участке тела. Тепло не только обеспечивает лучший отдых и успокаивает нервную систему. Умение вызывать местное тепло облегчает боль, улучшает питание и работу беспокоящего органа. При этом можно воспользоваться следующими формулами:

— в правой руке появляется приятное ощущение тепла,
— начинает теплеть левая рука,
— руки согреваются,
— руки теплеют все больше и больше,
— кровеносные сосуды рук расширяются,
— теплая кровь струится по сосудам рук,
— приятное тепло разливается по рукам,
— тепло в руках нарастает,
— руки приятно погрелись.
— я совершенно спокоен,
— теплеют ноги,
— теплеет правая нога,
— теплеет левая нога,
— сосуды ног расширяются,
— поток теплой крови устремился к ногам,
— ноги теплеют все больше и больше,
— мои ноги приятно погрелись,
— руки и ноги тяжелые и теплые,
— тело расслаблено и полностью отдыхает,
— тепло растекается по всему телу,
— нормализовалось артериальное давление,
— меня ничто не отвлекает,
— я предаюсь отдыху и покою,
— я совершенно спокоен.

Иногда после окончания упражнения занимающиеся ощущают зуд или жжение в руках и ногах. Чаще всего это связано с неправильным выходом из состояния аутогенного погружения и исчезает, когда формулы выхода используются в надлежащем порядке.

ТРЕТЬЕ УПРАЖНЕНИЕ АТ

После того, как Вы будете свободно вызывать чувство тепла в любой точке своего тела, можно начать осваивать третье упражнение АТ. По классической схеме овладения методикой аутогенной тренировки третье упражнение направлено на нормализацию деятельности сердца. Его целью является умение произвольно влиять на частоту сердечных сокращений — пульс.

На первых этапах занятия лучше проводить лежа. Левая рука должна покоиться на груди. После выполнения первых двух упражнений внимание концентрируется на ощущении тепла в левой руке (например, «Моя левая рука погружена в теплую воду»). Затем Ваше воображение распространяет это ощущение тепла в левой руке на область груди, что рефлекторно приводит к расширению коронарных сосудов сердца, получающих дополнительный приток крови, а с ней и кислорода. При этом можно использовать следующие основные формулы самовнушения:

— моя грудь теплая,
— сердце бьется спокойно и сильно,
— сердце бьется ритмично,
— чувствую себя легко и непринужденно.

Формулы необходимо повторять по 5—6 раз, стараясь сочетать их со спокойным, равномерным дыханием.

Степень овладения этим упражнением можно определить с помощью контроля пульса до и после занятий. Умение привести пульс в норму за короткое время после эмоционального возбуждения свидетельствует о достаточно высоко развитом навыке.

Здесь еще раз необходимо напомнить о том, что неприятные ощущения в области сердца, возникающие в эмоциональной ситуации, еще не означают его заболевания, а часто носят невралгический характер. Обычно достаточно вызвать тепло в области груди, чтобы снять эти боли в сердце, отрегулировать ритм и силу его пульсации. Если же Вы считаете такое воздействие недостаточным, то для усиления можно использовать следующий комплекс формул:

— мое внимание сосредоточено на левой руке,
— тепло в руке усиливается,
— ощущаю прилив тепла к груди,

— расширяются кровеносные сосуды грудной клетки,
— немного расширились сосуды сердца,
— улучшилось питание мышцы сердца,
— грудь наполнилась приятным теплом,
— сняты все болевые и неприятные ощущения в сердце,
— теплая кровь струится по сосудам к сердцу,
— сердце отдыхает в ласковом тепле,
— мое сердце успокоилось,
— в груди легко и свободно,
— дышится ритмично и легко,
— сердце работает ритмично, спокойно, хорошо,
— сердце работает без моего контроля,
— я спокоен за работу моего сердца,
— мое сердце бьется четко, ровно,
— я совершенно спокоен.

ЧЕТВЕРТОЕ УПРАЖНЕНИЕ АТ

Регулярно занимаясь аутогенной тренировкой, Вы, наверное, обратили внимание, что по мере того, как наступает расслабление тела, успокаивается и нормализуется Ваше дыхание. Этот процесс очень важен для организма, так как равномерное дыхание облегчает работу сердца, снимает состояние раздражения и гнева, приводит к общему успокоению, отвлекает от беспокоящих мыслей и чувств, нормализует сон.

Поэтому при занятии аутогенной тренировкой дыханию отводится особое место. Мы говорим о том, что каждая формула аутогенной тренировки должна произноситься на выдохе. При этом выдох должен быть несколько длиннее вдоха, превышая его по продолжительности примерно в два раза. Таким образом, регуляция дыхания присутствует во всех направлениях аутогенной тренировки.

Для овладения четвертым упражнением аутогенной тренировки — регуляцией дыхания — необходимо выполнить все предыдущие задания: полностью успокоиться, расслабиться, почувствовать тепло рук и ног, представить ровную и спокойную работу сердца. Как и ранее, формулу дыхательного упражнения следует произносить, сконцентрировавшись на работе этого органа. Затем несколько раз повторяйте основную формулу этого упражнения:

— мне дышится легко и свободно,
— дыхание спокойное и равномерное.

В некоторых случаях, когда Вы испытываете неприятные ощущения в области груди и Ваше дыхание никак не нормализуется,

попробуйте использовать расширенный вариант этого упражнения, который состоит из следующих самовнушений:

— мое тело приятно расслаблено,
— расслабились мышцы груди, живота,
— приятное успокаивающее тепло в груди,
— тепло усиливается, нарастая с каждым выдохом,
— тепло вытесняет все неприятные ощущения,
— мое дыхание успокаивается,
— дышится все легче и свободнее,
— живот плавно участвует в дыхании,
— все больше успокаивается нервная система,
— грудная клетка теплая,
— легко и свободно дышит грудь,
— воздух свободно струится по дыхательным путям,
— легко и свободно струится по расширенным бронхам прохладный и освежающий воздух,
— чувствую себя хорошо,
— легкий ветерок освежает лицо,
— свежий воздух приятно холодит виски,
— чувствую приятную прохладу в области лба и переносицы,
— в груди легко и свободно,
— свежий воздух наполняет мою грудь,
— свободно вдыхается и выдыхается,
— дышится совершенно произвольно,
— наслаждаюсь легкостью дыхания,
— мое дыхание легкое и свободное постоянно,
— дышится легко в любой обстановке,
— я погружаюсь в глубокий отдых,
— я совершенно спокоен.

Упражнение можно считать освоенным, если вырабатывается способность регулировать дыхание после легких физических упражнений.

ПЯТОЕ УПРАЖНЕНИЕ АТ

Овладение упражнением, регулирующим дыхание, подводит нас непосредственно к следующему, пятому упражнению, направленному на регуляцию тонуса кровеносных сосудов брюшной полости. Использование брюшного типа дыхания ведет к тому, что из-за массирующего воздействия диафрагмы легких на внутренние органы прилив крови к ним увеличивается, и сосуды расширяются. Мы ощущаем этот процесс как тепло в области живота.

Приступать к пятому упражнению можно только после выполнения всех предыдущих упражнений, и прежде всего необходимо расслабить мышцы живота. Расслабление мышц живота постепенно приводит в состояние расслабления и внутренние органы. Дышать животом нужно плавно и равномерно. Высокая концентрация внимания на задании достигается путем мысленного прослеживания пути глотка горячего чая через пищевод, желудок. Можно также представить, что на этом месте лежит грелка, тепло которой проникает глубоко внутрь тела и достигает позвоночника. Тепло распространяется на солнечное сплетение и от него охватывает все внутренние органы. В качестве основных формул самовнушения используются следующие:

— мой живот мягкий и теплый,

— солнечное сплетение излучает тепло.

Формулы, как обычно, сочетая с дыханием, повторяются 5—6 раз...

В некоторых случаях больший эффект достигается, если Вы поместите ладонь правой руки на область желудка и как бы «перенесете» тепло руки на живот, используя формулы:

— живот плавно участвует в дыхании,

— стенки живота вялые и расслабленные,

— правая рука лежит на животе,

— правая рука теплая,

— тепло в руке нарастает,

— тепло прогревает стенки живота,

— проникает вглубь и вытесняет все неприятные ощущения,

— в животе легко и хорошо,

— прогревается солнечное сплетение,

— солнечное сплетение прогрелось,

— мое солнечное сплетение излучает тепло,

— тепло волнами растекается по всему животу,

— живот прогрет приятным, глубинным теплом,

— я совершенно спокоен...

Упражнения для солнечного сплетения способствуют снятию неприятных ощущений и болей в животе, обеспечивают гармоничное функционирование органов брюшной полости, нормализуют и регулируют кровообращение гладкой мускулатуры желудочно-кишечного тракта.

ШЕСТОЕ УПРАЖНЕНИЕ АТ

После того, как Вы с легкостью сможете изменять тонус мышц живота, вызывать тепло в этой области, можно переходить к сле-

дующему упражнению. Шестое упражнение является последним, завершающим упражнением в курсе аутогенной тренировки для начинающих. Его целью является научить занимающихся произвольному влиянию на тонус сосудов головы.

Шестое упражнение направлено на ощущение прохлады лба. Для овладения им необходимо, проделав все, что уже усвоено на прошлых занятиях и закончив пятым упражнением, продолжать медленное брюшное дыхание, постепенно переводя концентрацию внимания с брюшной полости на естественное ощущение движения воздуха по носовым ходам. Движение воздуха вовнутрь во время выдоха ощущается как тепло, во время вдоха — как прохлада. Эту смену теплого и холодного воздуха надо прочувствовать и осознать.

Если сразу у Вас не получается, то можно форсировать обучение, сделав три энергичных вдоха через рот. Струя вдыхаемого воздуха охлаждает слизистую оболочку рта, что отчетливее всего заметно на языке. Далее следует обычное носовое дыхание, но Вы будете продолжать ощущать смену прохлады и тепла в области рта. К концу дыхательного упражнения в верхней части лица ощущается легкий, прохладный ветерок. Надо научиться удерживать это ощущение приятной прохлады с помощью формулы:

— мой лоб слегка прохладен.

Повторяя формулу несколько раз, сопровождайте упражнение зрительными образами. Можно представить, что Вы находитесь на морском берегу: лежите на теплом песке и прохладный бриз с моря обдувает Ваше лицо. Можно представить себя в теплой ванне и то, как небольшой сквозняк охлаждает ваше лицо.

Следует специально подчеркнуть, что необходимо вызывать у себя чувство приятной прохлады, так как слишком сильное самовнушение холода в этой области ведет к излишнему сужению сосудов мозга, ухудшению кислородного обмена его клеток и, как следствие, может вызвать головную боль. В то же время правильное использование шестого упражнения является хорошим средством против головной боли сосудистого происхождения и может служить для улучшения внимания и повышения работоспособности. Особенно это касается расширенного варианта упражнения:

— все тело свободно и расслаблено,
— прохладный ветерок овевает лицо,
— ветерок холодит виски,
— мой лоб овевает приятная прохлада,
— дышится легко и свободно,

— прохлада освежает голову,
— сосуды мозга немного расширились,
— улучшилось питание нервных клеток головного мозга,
— исчезли все болевые и неприятные ощущения в голове,
— нормализовалось артериальное давление,
— голова свободна от тяжелых мыслей,
— я могу сосредоточиться на любой мысли,
— мои мысли ясны и четки,
— голова свежая, светлая,
— я совершенно спокоен,
— ощущение покоя приятно мне,
— моя нервная система успокаивается и перестраивается,
— я спокойнее с каждым днем,
— спокойствие становится основной чертой моего характера,
— моя нервная система спокойно реагирует на все неприятности и трудности,
— в любой обстановке сохраняю спокойствие, сдержанность и уверенность в себе,
— ничто не выведет меня из состояния равновесия и уверенности,
— мое самочувствие и настроение улучшается с каждым днем,
— аутогенная тренировка укрепляет мою нервную систему,
— я совершенно спокоен.

Надо отметить, что, используя это упражнение, Вы легко справитесь с дремотой, которая может охватывать Вас во время занятий аутогенной тренировкой. Однако не следует использовать это упражнение, если Вы занимаетесь аутогенной тренировкой непосредственно перед сном, так как это может несколько отсрочить момент наступления сна.

Кроме классических вариантов АТ, вполне возможно использование более простых упражнений-тренингов, предлагаемых В.В.Петрусинским.

ФОКУСИРОВКА

Все участники, кроме ведущего, рассаживаются в кресла. Ведущий садится напротив группы. Участники группы закрывают глаза и внимательно слушают ведущего. Ведущий через интервалы 10—15 секунд произносит название каких-то частей тела, например: правая рука, кисть правой руки, указательный палец правой руки, кончик этого пальца, плечевой пояс, поясница, голо-

ва, нос и т.д. Участники сосредоточивают внимание на тех частях своего тела, которые назвал ведущий. Надо постараться ясно почувствовать, внутренне ощутить эти участки тела. После того как выполнена концентрация на внешних участках тела, можно перейти к внутренним участкам.

Ведущий называет внутренние органы тела, например, желудок, печень, отдельные мышцы, язык, гортань и другие органы, избегая только концентрации на области сердца. Итак, участники сидят в креслах, ведущий концентрирует их внимание на отдельных частях тела, исключая область сердца. Это упражнение дает возможность научиться ощущать свое тело, его органы.

В заключение по команде ведущего участники группы открывают глаза. Ведущий снова перечисляет названные перед тем участки тела, желательно в той же последовательности. А участники поднимают руку в том случае, если им удалось сфокусировать внимание на этом участке. Все участники, поднявшие руку, по очереди рассказывают о своих ощущениях.

ГИМНАСТИКА ГЕРМЕСА

Силовые упражнения гимнастики Гермеса построены на ритмичных переходах от предельного напряжения к последующему полному расслаблению всей мышечной системы. Напряжение-расслабление осуществляется в ритме дыхания. В течение 4 секунд делается энергичный вдох, при задержке дыхания напрягаются все мышцы тела в течение 4 секунд. Затем на выдохе должно возникнуть ощущение, как энергия разливается по всем частям тела и при задержке дыхания на выдохе наступает полнейшее расслабление. Эти упражнения нужно делать с перерывом в 4 секунды после каждой фазы, постепенно доводя до периода 6 секунд на каждую фазу дыхания. Упражнение выполняется в течение 5 минут.

КИРПИЧ

Участники садятся в кресла, закрывают глаза. Приподнимют руки и кладут ладони параллельно друг другу на некотором расстоянии (20—30 сантиметров).

Ведущий: «Итак, глаза закрыты, руки подняты, ладони "смотрят" друг на друга. Делая легкие движения сближения и удаления, надо постараться почувствовать, что же там, между ладонями. Возможно, кроме ощущения тепла, Вам удастся почувствовать, как пространство между ладонями начинает пружинить, как бы

уплотняться, препятствовать сближению рук. Когда границы силового поля будут становиться все более определенными, Вы должны почувствовать, как Вы удерживаете между ладонями невидимый кирпич. Возможно, этот кирпич будет нагретым, и даже сильно нагретым. Итак, в течение минуты попробуйте почувствовать между ладонями уплотнение пространства и ощутить невидимый, но тяжелый кирпич. Глаза все время закрыты. Аккуратно положите кирпич вниз, на пол. Ощутите между ладонями второй кирпич. За вторым — третий и т.д. После окончания упражнения оценим, сколько кирпичей Вам удалось собрать таким образом на полу. Итак, с закрытыми глазами приступайте к упражнению. Самое главное — как следует ощутить свой первый кирпич. На все упражнение — одна минута. Внимание, начали. (Пауза 60 секунд.) Закончили. Пожалуйста. (Пауза 8 секунд.) Спасибо.

А теперь группа разделяется на пары. В каждой паре задача первого партнера — как бы материализовать кирпичи, сжимая их ладонями слева и справа. Задача другого партнера — нащупывать эти кирпичи, подводя свои ладони сверху и снизу. Нащупав кирпич, нужно забрать его у партнера движением рук на себя. Старайтесь делать это упражнение с закрытыми глазами; если оно будет получаться, то можно попробовать и с открытыми. Итак, после разделения на пары, первые номера материализуют кирпичи, вторые номера их ощущают, забирают себе и складывают на пол. Затем откройте глаза и покажите ведущему на пальцах, сколько кирпичей Вам удалось ощутить. Пожалуйста! (Пауза 8 секунд.) Теперь по очереди расскажите друг другу о своих впечатлениях от этого упражнения, то, что Вы ощущали, что чувствовали, насколько отчетливо и ярко Вам удалось сформировать внутренние образы». Ведущий оценивает результаты работы группы.

УСТОЙЧИВОСТЬ НЕРВНОЙ СИСТЕМЫ

В наш нелегкий век всем нужно уметь противостоять стрессам и другим психологическим перегрузкам. Чрезмерное проявление эмоций подстерегает нас даже в играх. Как с этим бороться? Очевидно, нужен настрой на уравновешенность и устойчивость своей нервной системы. Выдержка и самообладание так необходимы всем и, конечно, ведущим игры. Если ведущий все делает спокойно, размеренно, уверенно, жизнерадостно, бодро, без усталости — это все передается его подчиненным. Иметь железные нервы — мечта любого преподавателя. Но как добиться этого? Можно воспользоваться самонастроем на спокойствие и

хладнокровие. Для этого нужно расслабиться и произнести с закрытыми глазами несколько мысленных фраз с настроем на спокойствие, выдержку, самообладание. Какие слова использовать — Вам поможет интуиция и фантазия, но, если воспользоваться каким-то мысленным идеалом, постараться вжиться в этот образ, то Вы сможете открыть глаза и посмотреть на мир уже преображенным взором. Пожалуйста.

Если еще чувствуется перевозбуждение, усталость, повышенная нервозность, хорошо проделать следующее упражнение. Нужно расслабиться с закрытыми глазами и мысленно настроиться на укрепление своей нервной системы. Почувствуйте, как увеличиваются ваши энергетические ресурсы, как к Вам возвращаются уравновешенность, мобилизуются неограниченные резервы, нервы здоровеют, крепнут, будто становятся металлическими. Вы непоколебимо сохраняете веселое, жизнерадостное настроение и прекрасное самочувствие. Растет физическая выносливость, сердце становится здоровым, богатырским. Во всем теле нервы молодые, устойчивые, прочные, спокойные. Мышление становится ясным, оригинальным. Энергия бьет ключом. Организм требует быстрых, энергичных действий. Вам теперь нипочем никакие нагрузки.

ЧАКРЫ

«Вокруг тела человека располагаются энергетические пояса в виде широких колец, центром которых является человек. Состояние чакр, как правило, определяет общее состояние человека. Для того, чтобы посмотреть чакры, нужно выбрать себе партнера и сесть рядом друг с другом. Рассмотрим все чакры по очереди.

Чакра головы имеет центр между бровями. Это — третий глаз. По очереди с закрытыми глазами поднесите к переносице ладонь и ощутите взаимно с закрытыми глазами на расстоянии ладони друг друга. В некоторых случаях пытаются увидеть с закрытыми глазами световую тень ладони друг друга. Ощутите чакру головы. По очереди. Пожалуйста. А теперь ощутите, насколько симметрично энергетическое кольцо по отношению к его центру в точке между бровями. Если наблюдается некоторая асимметрия, постарайтесь ладонями поставить энергетическое кольцо на место, чтобы оно было симметрично. Пожалуйста.

Почувствуйте у друг друга чакру горла. Если наблюдается асимметрия, постарайтесь это энергетическое кольцо поставить на место, чтобы центр был в районе горла Вашего пациента. Пожалуйста.

Почувствуйте друг у друга чакру сердца. Возможно, чем больше чакра, тем добрее человек. Постарайтесь определить величину чакры друг у друга, но не нужно эту чакру корректировать. Пожалуйста. Рассмотрите друг у друга чакру солнечного сплетения. Человек получает и отдает энергию через эту чакру. Оцените величину этой чакры, определите, в каком тонусе находится человек, и, если нужно, постарайтесь отцентрировать эту чакру относительно солнечного сплетения вашего коллеги. Пожалуйста.

Посмотрите чакру живота, ее симметричность и величину. Если она по объему меньше, чем предыдущая, постарайтесь дать в нее энергию. Соберите энергию космоса распростертыми руками и на выдохе влейте эту энергию в чакру живота друг друга. Пожалуйста.

Рассмотрите паховую чакру, оцените величину чакры и ее симметричность относительно центра. При необходимости постарайтесь отцентрировать чакру и, если ее величина меньше предыдущих чакр, постарайтесь влить в нее энергию космоса, проделав дистантные манипуляции руками. Пожалуйста.

Рассмотрите копчиковую чакру. Ее лучше ощутить внизу, под стулом, на котором пациент сидит. Постарайтесь ощутить, есть ли поток энергии из этой чакры к земле. Постарайтесь соответствующим движением своих рук как бы подсоединить к земле копчиковую чакру, если не наблюдаете явно потока энергии между этой чакрой и землей. Пожалуйста.

А теперь справьтесь друг у друга об изменении состояния каждого. Как правило, осмотр и центрирование чакр заметно улучшает состояние пациента. Обменяйтесь вашими мнениями и сконцентрируйте последовательно внимание на всех чакрах».

В дальнейшем, когда Ваше тело станет послушно Вашим мыслям, количество формул, упражнений и время занятий может быть сокращено.

Можно также использовать свои формулы-внушения, за каждой из которых будет разворачиваться некая жизненная философия. Приведем примеры формул таких самовнушений, направленных на регуляцию своего психического состояния.

Я МОГУ ИЗМЕНИТЬ СВОЙ ВЗГЛЯД НА ОКРУЖАЮЩИЙ МИР, ДЛЯ ЭТОГО Я ДОЛЖЕН ПОНЯТЬ: НИКТО МНЕ НЕ УГРОЖАЕТ И МНЕ НЕ ОТ КОГО ЗАЩИЩАТЬСЯ.

Сегодня я осознаю, что мое негативное отношение к окружающим оборачивается против меня самого. Если я считаю, что

претензии к окружающим позволяют мне добиваться желаемого, мне стоит вспомнить, что таким образом я прежде всего предъявляю претензии к самому себе. Я больше не хочу причинять себе боль.

На протяжении дня, когда у вас возникнут мысли, причиняющие боль вам самим, решительно скажите: «В данный момент я хочу испытывать внутреннее равновесие. Я с радостью отбрасываю все негативные мысли и выбираю умиротворение».

Я НЕ ЖЕРТВА ОКРУЖАЮЩЕГО МИРА

Все перипетии, происходящие во внешнем мире, принимают ту или иную окраску в зависимости от моего внутреннего состояния. Я всегда проектирую во внешний мир те мысли, ощущения и чувства, которые свойственны мне самому. Сегодня я хочу увидеть мир по-иному, изменив свое отношение к тому, что вижу.

Повторяйте на протяжении дня в те моменты, когда вам кажется, что вы становитесь жертвой обстоятельств: «Все, что реально в этом мире, — мое состояние и моя любовь к окружающему. Именно с этой точки зрения я буду относиться к данной ситуации (конкретизируйте для себя) или к данному человеку (конкретизируйте)».

СТРАХ НЕОПРАВДАН НИ В КАКОЙ ФОРМЕ

Мои мысли могут занимать страхи о прошлом или мечты о будущем, но жить я могу только в настоящем. Любой момент настоящего уникален, ибо он отличен от всех других моментов. И для меня никогда не будет лучшего места, чем здесь.

Начиная с сегодняшнего дня, если меня посетят печальные мысли о прошлом или будущем, я напомню себе: «Я живу здесь и сейчас, и мне нечего бояться».

Я ВЫБИРАЮ УМИРОТВОРЕНИЕ

Повторяйте себе всякий раз, когда вам кажется, что вашему спокойствию кто-нибудь или что-нибудь угрожает: «Я делаю выбор — вместо растерянности и страха я выбираю любовь и покой».

9.3. САМОРЕГУЛЯЦИЯ ПСИХИЧЕСКИХ СОСТОЯНИЙ УЧИТЕЛЯ С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Не менее популярна в настоящее время регуляция психического состояния с помощью нейролингвистического программирования. Данный раздел подготовлен по материалам, разработанным Г.Дьяконовым, который считает, что одна из важных особенностей труда учителя заключается в том, что учителя фактически являются «сезонными рабочими» — такими, которые не мигрируют. Эта аналогия основывается на хорошо известном факте, как энергия и энтузиазм учителей в первые недели учебного года постепенно снижаются, выдыхаются, особенно перед каникулами. Исследования психологов подтверждают, что самочувствие и состояние учителя имеют предел ресурсов психического здоровья и, чтобы прожить двенадцать месяцев в году, они должны уметь мудро тратить свою психическую энергию и знать, как ее можно восполнять, восстанавливать. Человек, знающий себя, свои потребности и способы их удовлетворения, может более осознанно и эффективно распределять свои силы в течение каждого дня, недели, месяца и целого учебного года.

Одним из распространенных стереотипов житейской психогигиены является представление о том, что лучшим способом отдыха и восстановления являются наши увлечения, любимые занятия (хобби). Число их обычно ограничено, так как у большинства людей есть не больше одного-двух хобби. Многие из таких занятий требуют особых условий, времени или состояния самого человека. Однако существует много других возможностей отдохнуть и восстановить свои силы и следующее упражнение поможет это сделать любому, кто захочет воспользоваться ресурсами своей психики.

УПРАЖНЕНИЕ 1

1. Выпишите 3—5 видов деятельности, при выполнении которых Вы хорошо себя чувствуете.

2. Попытайтесь ответить на следующие вопросы по каждому из записанных Вами видов деятельности (или попросите кого-либо задать Вам эти вопросы):

а) выполняется ли эта деятельность вместе с другими людьми или она осуществляется в одиночестве?

б) где выполняется эта деятельность, каковы окружающие факторы, какие из них помогают Вам, а какие мешают осуществлять эту деятельность?

в) имеет ли эта деятельность внешний или внутренний фокус (т.е. требует ли она больше внимания за внешними событиями или предполагает внутреннее сосредоточение?)

г) является ли она преимущественно визуальной (зрительной), аудиальной (звуковой) или кинестетической (связанной с телесными ощущениями, ощущениями движения, мышечного напряжения, дыхания, сердцебиения и т.п.)?

д) требует ли эта деятельность каких-либо материальных условий, средств, реквизитов?

е) какие из Ваших органов чувств получают преимущественный отдых во время этой деятельности?

ж) какие аргументы и контакты с другими людьми Вам нужны, чтобы заняться этой деятельностью?

3. Ответив на эти вопросы по каждому из 3—5 видов деятельности, найдите значимые компоненты, которые дают Вам удовлетворение от занятий данной деятельностью. Запишите их, сравните с компонентами, которые дают удовлетворение в других видах деятельности.

В результате выполнения этого упражнения, как правило, выясняется, что можно получать удовлетворение не только от одного-двух видов любимых деятельностей, а следовательно, что возможностей и ресурсов для восстановления своих сил у Вас гораздо больше, чем кажется на первый взгляд.

Это упражнение можно продолжить, если подумать (и желательно записать), какие компоненты удовлетворения и пользы Вы получаете также и в видах деятельности, которые для Вас обычно как будто бы нейтральны. И, может быть, Вы сумеете найти элементы удовлетворения (вторичной пользы) даже в видах деятельности, которые Вы не любите?!

Осознание того, что полезное и приятное на самом деле связано не только с излюбленными видами занятий, может играть важную роль в более мудром отношении к любым видам деятельности.

Разнообразные состояния хронического стресса постоянно забирают энергию у человека, как бы раздробляют его психические силы, уменьшают органичность и естественность их проявления. Познакомимся с двумя важнейшими процессами и состояниями сознания, необходимыми для саморегуляции стресса —

ассоциацией и диссоциацией. Процесс ассоциации (и состояние ассоциированности) понимается как направленность сознания человека на себя, как его включенность, связанность, слитность, захваченность собственными чувствами и переживаниями. Напротив, процесс диссоциации (и состояние диссоциированности) заключается в том, что внимание и активность психики человека направлены на внешнее окружение, на деятельность, на других людей. В этом состоянии человек как бы отрывается от собственных чувств и переживаний, «забывает» о самом себе. В состоянии ассоциации человек ощущает полноту и единство психических процессов и телесно-физических состояний, в состоянии диссоциации эта связь раскрывается (или задерживается, сдвигается во времени).

Как правило, ассоциированные состояния сознания связаны с эмоционально-положительными переживаниями, а тревожные, напряженные, стрессовые состояния приводят к диссоциированности. Однако иногда возможна и отрицательная ассоциация (в случаях, когда человек прочно привык к какой-то постоянной и мучительной боли — физической или душевной) и положительная диссоциация (о которой речь пойдет ниже). Следует также различать непроизвольную, произвольную и вынужденную формы ассоциации и диссоциации.

Профессиональная деятельность часто требует от учителя диссоциированных состояний, ибо, принимая множество решений, касающихся его воспитанников, он должен видеть мир их глазами и чувствовать, как они, и при этом почти совсем забывать о себе. Единственный способ восстановить свои силы после периода профессиональной диссоциации — это погрузиться в состояние ассоциации. Рассмотрим несколько упражнений, помогающих выработать полезные способы ассоциирования-диссоциирования.

УПРАЖНЕНИЕ 2

1. Установите для себя определенное время в течение нескольких дней и выполняйте данное упражнение минут 5—10.

2. Поставьте кресло или стул поблизости от открытой двери или окна, расположитесь поудобнее, вдохните несколько раз поглубже, расслабьте все ваши мышцы.

3. Чтобы уменьшить влияние внешних факторов, закройте глаза и это усилит возможности других чувств. Позвольте всем запахам и звукам проходить через органы Ваших чувств неотфильт-

рованными и одновременно оставайтесь в настоящем (т.е. чувствуйте, думайте, переживайте то, что Вы чувствуете, думаете и переживаете).

4. После упражнения опишите устно или в дневнике (наблюдений за своими состояниями), насколько Вы смогли сконцентрировать внимание, когда Ваш мозг создавал картины и называл их, определите, что это были за стимулы (предметы, картины, запахи, звуки).

5. Попытайтесь дать себе отчет, можете ли Вы еще больше концентрироваться на внешних стимулах, избегая при этом рационально-логических интерпретаций (т.е. сможете ли Вы больше и сильнее чувствовать, ощущать вещи, предметы, не называя их, не отдавая себе отчета об их связях с другими, а воспринимая их целостно, до-рационально. Эти попытки обычно удаются не с первого дня, а начиная с 3—5 дней Ваших упражнений.

6. Сравните Ваше энергетическое состояние за время выполнения упражнения (улучшилось ли Ваше самочувствие, изменилось ли настроение, уменьшилась или появилась тревога и т.п.). Не нужно добиваться того, чтобы каждый день непременно «улучшать» настроение, ибо рациональные установки только отдаляют развитие чувственных процессов психофизического равновесия и личностного ассоциирования.

7. У многих не сразу получается переход к видению и переживанию только ассоциированных состояний, так как поначалу состояния ассоциированности могут перемежаться состояниями диссоциированности. Однако постепенно состояния ассоциированности должны вытеснять диссоциированные состояния и становиться доминирующими.

8. Выполняя это упражнение несколько дней подряд, Вы получите опыт переживания чувств и распознавания образов, которые Вами овладевают в нормальном, нестрессовом состоянии. Таким образом, Вы создадите у себя чувственный образ Ваших положительно-ресурсных ассоциированных состояний. Опираясь на этот исходный фон ассоциированных состояний, Вы получаете один из способов разряжения и угашения напряженных состояний и некоторых хронических стрессов.

УПРАЖНЕНИЕ 3

1. Для выполнения этого упражнения пригласите себе в помощники человека, с которым Вы чувствуете себя максимально спокойно и комфортно (друг, супруг).

2. Попросите его подготовить продукты так, чтобы Вы не знали, чем именно он будет Вас угощать. Подскажите Вашему партнеру, чтобы он позаботился о достаточно широком выборе вкусов, запахов, температур, текстур, форм, объемов предлагаемых Вам блюд.

3. Затем Вы закрываете глаза и Ваш помощник-партнер предоставляет Вам все, что он приготовил (потчует, кормит, дает попробовать и т.д.) любыми способами. Все это происходит без слов, невербально. Вы при этом можете издавать любые звуки, но не должны произносить ни слова!

4. Это упражнение выполняется с уважением к партнеру и если его участники будут меняться ролями (в другие дни), то они получат хорошую возможность выразить друг другу свои чувства или хотя бы сделать опыт своих отношений более разнообразным и богатым.

5. Цель этого упражнения — научиться концентрироваться на воспринимаемых стимулах и раздражителях настолько, чтобы избежать потребности отгадывать и называть все блюда и компоненты, из которых они состоят. Надо отдаваться полноте переживаний, чтобы, может быть, ощутить что-то новое как в продуктах, так и в собственных чувствах и состояниях, становящихся вашим ресурсом. Не беда, если Вам не удается полностью погрузиться только во вкусовые ощущения и Вы продолжаете называть (мысленно) то, что дегустируете. Но это значит, что пока для Вас затруднительно восхождение от рационально-вербальной диссоциированности к уровню чувственно-образной ассоциированности.

УПРАЖНЕНИЕ 4

1. Предложите Вашему партнеру (другу, супругу) взять Вас на «слепую» прогулку, где он должен предоставлять Вам разнообразные предметы и вещи для ощущения форм, размеров, текстур, температур и других характеристик реальных объектов, используя Ваши кинестетические и аудиальные возможности.

2. Если Вы захотите снизить или подавить рационально-вербальную деятельность мозга (его левой половины), то можно попробовать считать в прямом или обратном порядке, в то время как будет происходить все остальное.

Рассмотренные упражнения на ассоциирование демонстрируют принцип, подход к технике ассоциирования, но можно скон-

струировать и много других комплексов упражнений, создающих основу для релаксации, психотехнической и эмоциональной зарядки, позволяющих ослабить или преодолеть ситуации хронического педагогического стресса. Овладев техникой ассоциирования на чувственно-предметном уровне, учитель сможет перенести ее на ассоциирование в различных социально-педагогических и личностно-смысловых ситуациях.

Часто, возвращаясь с работы, учитель ощущает, что он нужен детям, что они его понимают и любят, и хотя он отдает много сил, он чувствует «хорошую усталость». Но бывают дни, когда что-то не получается на уроках или падает дисциплина и тогда появляется «тягостная усталость», появляются мысли, что ты постарел и т.п. В такой ситуации у учителя возникает эмоциональное напряжение, он «зацикливается» на трудностях, оказывается во власти чувства вины и, несмотря на постоянную эмоционально-психическую напряженность, не может выйти из «заколдованного круга» личных проблем.

В такие дни и бывает полезно применять технику диссоциирования, помогающую вырваться из «зацикливающей» последовательности причин и следствий, дистанциироваться от негативного переживания, от эмоциональных трудностей в педагогическом процессе.

Мы предлагаем упражнения, целью которых является выработка и тренировка умения диссоциироваться в широком круге учебных и жизненных обстоятельств.

Для выполнения этих упражнений нужно попросить кого-либо не очень быстро прочитать Вам вслух следующие инструкции или записать эти инструкции на магнитофон и проводить тренировки индивидуально, самостоятельно. Еще лучше выполнять эти упражнения под руководством опытного человека, психолога, психотерапевта.

УПРАЖНЕНИЕ 5

1. Удобно сядьте и сделайте два-три глубоких вздоха. Предоставьте Вашим глазам возможность спокойно рассматривать окружающие предметы или постепенно закрываться.

А теперь подумайте, хотели бы Вы пересесть в другое место? Будет ли это место справа, слева, напротив, позади Вас? Будет ли оно выше или ниже места, на котором Вы сейчас сидите?

Если у Вас появляется ощущение нового места или ощущение движения к нему, слегка поднимите Вашу голову. Мыслен-

но переместитесь на новое место, постарайтесь представить максимально реально ощущение того, где Вы находитесь, где находится Ваше тело.

Мысленно переместившись в новое положение, Вы осуществили диссоциацию, поскольку разорвали исходное единство реального положения Вашего тела и Вашего видения-ощущения реального положения тела.

А теперь, представляя, что Вы на новом месте, слегка поднимите голову, медленно откройте глаза и ощущайте как реальные все раздражители и предметы, которые Вас окружают на новом месте. Не теряя новых ощущений, потянитесь, как это делает кошка, встряхивающаяся ото сна. Если Вам удалось это сделать, то Вы совершили реассоциацию, т.е. новую, воображаемую ассоциацию после совершенной перед этим мысленной диссоциации.

2. Чтобы ускорить, закрепить и усилить ощущение реассоциации, слегка поднимайте голову так, чтобы увидеть и почувствовать физическую дистанцию между Вашим новым местом и физическим телом, на которое Вы смотрите. Все это должно помочь Вам сказать о себе в третьем лице: «Он сидит, скажем, в дальнем конце комнаты, на диване, в трех метрах от окна и т.д.».

После этого Вы можете подумать и сказать про себя (сидящего теперь на новом месте): «Я перед окном, вот край стола, круглая лампа на столе и т.п.».

3. Теперь, из диссоциированного (реассоциированного) состояния попытайтесь посмотреть на свое физическое тело и расширяйте обзор так, чтобы увидеть больше объектов в комнате. Всякий раз, упражняясь в этом, старайтесь достигать панорамного видения, открывающего широкую перспективу происходящего, т.е. полностью реассоциируйтесь.

4. Теперь добавьте аудиально-звуковые компоненты со следующими словами: «Из моего нового состояния я воспринимаю звуки, которые могу слышать», углубляя тем самым реассоциацию.

Ознакомившись с идеей и техникой диссоциации, Вы можете проводить это упражнение несколько дней, постепенно уменьшая время, в течение которого Вы совершаете эффективную диссоциацию.

После нескольких тренировок Вы, несомненно, овладеете диссоциацией-реассоциацией и сможете делать ее, произвольно выбирая место диссоциации, достаточно продолжительное время.

5. Когда Вы овладеете этими навыками, выполняйте упражнение с закрытыми глазами. Затем выполняйте упражнение в

движении и, наконец, разговаривая (сначала с самим собой, а потом и с партнером).

Высокий уровень овладения диссоциацией позволит Вам применять ее во многих случаях, нарушающих Ваше душевное равновесие, чтобы отсоединяться от стрессовых или эмоционально-напряженных состояний.

Можно сказать, что диссоциация заключается в том, что человек «выходит из себя», а ассоциация позволяет ему «прийти в себя», «вернуться к себе». Однако различие эмоциональных потенциалов состояний ассоциаций и диссоциаций может быть столь значительным, что само по себе превращается в фактор, вызывающий эмоциональные затруднения или преграды или даже в настоящий стресс. Например, в опасной или критической ситуации человек действует, находясь в диссоциированном состоянии, как бы отрешившись от некоторых эмоций. Но сразу же после того, как реальная опасность миновала, накопившиеся эмоции обрушиваются на человека и могут его захлестнуть, выражаясь в крике, смехе, плаче, резких движениях.

Мгновенный переход от диссоциации к ассоциации может быть целесообразен и органичен лишь для острых, критических ситуаций, но в большинстве других жизненных и профессиональных событий более эффективным является постепенный переход, который может представлять собой специально отработанный и достаточно привычный ритуал. К числу первых и простых, но важных способов такого перехода можно отнести углубленное дыхание в течение какого-то времени или же совершение определенных физических движений (ходьба по комнате, прогулка по улице и т.п.).

Возвращаясь после рабочего дня домой в диссоциированном состоянии и уже предвкушая удовлетворение от скорого возвращения в ассоциированное состояние, мы порой не получаем желаемого успокоения или даже чувствуем себя еще хуже, чем на работе. Дело в том, что мы иногда слишком резко «отпускаем себя» в состояние ассоциированности и оказываемся наедине с собой, во власти самых откровенных и глубинных мыслей и чувств. Этими чувствами легко могут стать обида или жалость к самому себе и наплывают мысли, возбуждающие и усиливающие чувство вины, горести или досады: «Ну почему я? Неужели я не заслужил другого? Неужели это был я? Почему это происходит именно со мной?» и т.п.

Поэтому, приходя домой и снимая свои «профессиональные туфли, шляпу и костюм», мы не должны мгновенно поддаваться

самым глубоким и крайним состояниям ассоциированности. Если Вы заметите такое за собой, то сможете придумать более целесообразные способы перехода от «профессиональной диссоциации» к «домашней ассоциации». Это позволит лучше сохранить эмоциональную энергию.

Мы предлагаем упражнение, которое позволяет овладеть переходом от диссоциации к ассоциации и помогает эффективно разграничивать профессиональную и личную жизнь.

УПРАЖНЕНИЕ 6

1. Прежде всего опишите, как долго Вы ассоциированы обычно, каково Ваше окружение, какие факторы увеличивают или уменьшают состояние ассоциированности. Опишите, где в домашних условиях Вы сильнее всего ощущаете состояние «профессиональности». Все, что Вы описали, можно считать Вашим методом и стилем личного и профессионального ассоциирования в домашних условиях.

2. Расскажите (опишите), как Вы переключаетесь от «профессионального» к личному состоянию, включая смену одежды, места с профессиональными материалами и другие значимые места и предметы Вашего домашнего обихода.

3. Если Вы занимаетесь дома профессиональной работой, то насколько постоянно сохраняется место этих занятий?

4. Совпадают ли, пересекаются ли места Вашего домашнего отдыха и домашних занятий профессиональной деятельностью?

5. Попытайтесь определить самое «тревожное» для Вас место (и время) и если Вы испытываете тревогу, то лучше провести какое-то время размышлений и переживаний именно в этом специально установленном месте. Если Вы заведете себе такое обыкновение, то через некоторое время заметите, что отдаваясь тревоге на «тревожном» месте, Вы быстрее и легче снижаете уровень своей тревожности.

Есть и другие техники преобразования сознания, которые помогут сберечь Вашу энергию, когда Вы почувствуете «тревогу». Рассмотрим одно из таких упражнений.

УПРАЖНЕНИЕ 7

1. Расскажите (опишите) о типичном, характерном содержании Вашей тревоги. Если у Вас несколько тревожных мыслей, то

лучше взять для упражнения одно конкретное содержание, а потом провести такую же работу с остальными мыслями, содержаниями тревоги.

2. Постарайтесь сказать, как часто и как долго Вы думаете об этом в течение дня (сколько раз, какое количество времени в общей сложности).

3. Выберите время и место, не характерное для Вашей тревоги. Вы можете убедиться, что чем более постоянно Ваше место, тем более эффективна эта техника.

4. В это ответственное время Вам надо думать только о негативном содержании Вашей тревоги, о возможных негативных сценариях ее развития. Позвольте им возникать в Вашем сознании свободно, несмотря на то, что они будут доставлять Вам беспокойство и переживания. Не соблазняйтесь положительными альтернативами, которые Вам может подбрасывать сознание по принципу «Да... но!», продолжайте думать лишь о негативном содержании.

Вряд ли Вам удастся прокручивать все более худшие и опасные варианты более, чем несколько минут.

5. Подготовившись к началу сеанса, необходимо несколько раз хорошо вздохнуть и, начав спокойно и глубоко дышать, желательно с юмором обратиться к своему мозгу примерно так: «Ну, что ж, дорогой мозг, сегодня у нас будет кое-что новенькое, и я думаю, что ты хочешь мне помочь занять это время, так что, пожалуйста, подбрасывай мне и напоминай все, что можешь».

6. Как это ни неожиданно, но скоро Вы увидите, что нескольких минут (5—10) Вам будет достаточно, чтобы преобразовать тревогу в более спокойное, безопасное чувство или даже избавиться от нее совсем. Таким образом, потратив время только на «тревожную игру», Вы достигнете цели — ассоциировавшись с тревогой, Вы локализуете ее в определенном месте и ограничите в определенном времени.

В конце сеанса можно снова обратиться к своему сознанию: «Да, дорогое сознание... уважаемое "Я"... (и т.п.)... ты неплохо поработало сегодня, спасибо тебе, я знал, что ты не подведешь меня в трудной ситуации...».

7. Полезно проводить «тревожную игру» с доверенным лицом (другом, близким человеком), однако этот человек не должен Вас расспрашивать, вникать в Ваше состояние, если Вы хотите сами научиться справляться со своими тревожными переживаниями.

Внезапный, острый стресс заключается в том, что его первые же воздействия и проявления настолько неожиданны и сильны, настолько захватывают и поражают человека, что он «не успевает опомниться», чувствует себя подавленным, сокрушенным, «размазанным по стенке». Почти всегда ощущается нехватка воздуха, дыхание сбивается или сдерживается, сердце начинает колотиться и грозно дают знать о себе другие болезненные состояния организма.

Безусловно, техники управления хроническим стрессом, техники перехода от диссоциации к ассоциации (и обратно) при внезапном, остром стрессе почти бесполезны. И все же существуют некоторые способы овладения своим поведением при таком мощном потрясении психики, каким является стресс.

Напомним, что стресс является мощной эмоционально-физиологической реакцией на неожиданно возникшую неопределенность в ситуации необходимости принятия решения и осуществления действия. Внутренняя эмоционально-психическая неопределенность получает выражение и во внешней картине поведения: человек не может оставаться в каком-то месте спокойно (сидеть, стоять, лежать), он совершает разные действия, не вполне понимая, зачем он это делает, он буквально «не находит себе места». Поэтому первым шагом к овладению собой в тревожной, стрессовой ситуации является поиск такого места, создание зоны психической определенности, внутренней устойчивости. Поэтому многие предыдущие упражнения по отработке внутренних образов тревоги и выявлению внешних мест тревожных диссоциаций и ассоциаций являются важными инструментами профилактики и подготовки к возможным стрессовым состояниям.

Владение собой в острых ситуациях возможно лишь в том случае, если человек имеет реальный опыт переживания и разрешения экстремально-стрессовых ситуаций. К сожалению, многие из нас бывают настолько ошеломлены и напуганы стрессом, что предпочитают не возвращаться к нему, и это значит, что реальный опыт переживания стресса не используется впоследствии, и каждая острая ситуация переживается человеком как новая.

Мы предлагаем упражнения, которые способствуют формированию внутренней устойчивости к стрессу, позволяют ослабить эмоциональные последствия пережитых стрессовых состояний и определить некоторые сценарии противостояния разрушительной и парализующей силе экстремальных ситуаций.

Вследствие значительной эмоциональности этих упражнений рекомендуется выполнять их под руководством опытного тренера, психолога, психотерапевта.

УПРАЖНЕНИЕ 8

1. Участники сеанса тренировки разбиваются на пары. Каждый из них вспоминает очень сильное и позитивное состояние из прошлого опыта и затем показывает, как оно выглядит (это состояние будем называть «ресурсный круг», или «ресурсы»).

2. Затем пары участников разбиваются-группируются в четверки, в каждой из которых выделяются такие роли: учитель, помощник и два актера, играющие учеников (коллег, начальников, родителей).

3. Помощник отводит учителя от актеров и просит вспомнить человека, чей внешний вид, тон голоса, положение тела или фразы могут немедленно вызвать ухудшение настроения (т.е. вызвать нехватку «ресурсов»), внезапный, острый стресс.

4. Когда учитель вспомнил человека, вызывающего стрессовое состояние, он возвращается к актерам и пытается показать этого человека-стрессора.

5. Теперь актеры отражают поведение человека-стрессора, а помощник наблюдает за учителем. Как только учитель «зацеплен» копированием актеров, помощник сразу же отводит его в сторону, а актеры прекращают играть роль стрессора.

6. Затем учитель делает дополнительный шаг в установленное ранее место, соответствующее «ресурсному кругу». Помощник напоминает ему сделать один вдох, затем второй и еще несколько.

7. Учитель продолжает стоять в стороне от актеров, но делает шаг из круга (оставляя там «ресурсы») и затем подходит близко к актерам.

8. Актеры сразу же демонстрируют поведение, угнетающее и раздражающее учителя.

9. Учитель смотрит на игру актеров, но как только он снова ощущает напряжение, то опять отходит от актеров (они, конечно, останавливаются) и возвращается в «ресурсное состояние». Помощник напоминает ему сделать два-три вдоха, затем спрашивает, где, в какой части тела, организма он ощущает первоначальное напряжение. Учитель должен показать его или сказать, где оно находится.

10. Учитель снова стоит перед актерами и достаточно долго, так, чтобы почувствовать не только первоначальное напряжение, но и последующее.

11. Как только учитель ощутит второе напряжение, он отходит от актеров (как он сделал в шаге 9), идет к позитивному «ресурсному кругу» и делает два-три глубоких вдоха. Помощник спрашивает, чувствует ли он второе напряжение в том же месте, что и раньше, или в другом месте.

Обычно человек определяет первоначальное место где-то между десятым и пятнадцатым шагом (что подтверждает способность мозга экранироваться происходящими событиями и терять контакт с телом). Назначение данного упражнения заключается в том, чтобы дать возможность учителю в ослабленной форме пережить прошлый стрессовый опыт и, зафиксировав изменение места напряжения, привести его к выводу, что теперь он может выдержать встречу со стрессором даже без обращения к «ресурсному кругу».

Наряду с приятными, удачными, радующими нас событиями жизни, бывает и так, что мы терпим неудачу, совершаем профессиональные или человеческие ошибки. Воспоминания об этих неудачах и ошибках нередко возвращаются к нам, беспокоят, мучают нас, побуждают искать более правильные, справедливые и успешные решения. Это означает, что мы стихийно стремимся сделать пересмотр своего поведения в том или ином неудачном эпизоде. Рассмотрим психологическую стратегию и технику выполнения пересмотра.

Нашу память, запечатлевающую эмоционально-значимые и стрессовые состояния, можно сравнить с кинолентой, на которой каждый кадр (слайд) значимого события хотя бы немного отличается от других, соседних кадров. Очень важно, какой именно кадр (слайд) всплывает в сознании первым, чтобы напомнить об этом тревожном эпизоде. Наблюдения показывают, что большинство людей называют кадр, непосредственно предшествующий кульминации тревожного события.

УПРАЖНЕНИЕ 9

1. Чтобы осуществить пересмотр своего состояния тревожности, стресса, используется техника хронологического обратного перехода из стрессового в нейтральное или положительное эмоциональное состояние. Для этого нужно представить развитие событий, как в фильме, который прокручивается в обратном порядке, и спросить: «А что было до этого? А какие кадры можно было увидеть раньше? Какие кадры предшествовали рассматри-

ваемому моменту?» По мере возвращения назад к кульминационному кадру надо следить за тем, чтобы дыхание было глубоким и полным.

Для развертывания пересмотра необходимо постараться дать себе отчет, сколько потребуется кадров (слайдов), сколько потребуется временны́х этапов или изменений местоположения, пока Вы возвращаетесь, двигаетесь к ядру тревожного события.

2. На втором шаге необходимо стабилизировать диссоциацию, для чего надо представить себя так, как будто Вы можете видеть себя как бы со стороны. Подумайте, как далеко тот человек от Вас? А кем являетесь Вы, когда смотрите на него? Есть ли разница между ним и Вами?

3. Вы должны смотреть на «того себя» с симпатией, с благосклонностью, понимая, что в ситуации «до события» (тревожного) тот человек делает лучшее, что он может.

4. Итак, Вы уже знаете, что с ним произойдет, а он еще нет, как если бы Вы стояли на крыше здания и знали, что вот сейчас произойдет крушение двух автомобилей, а потом бы медленно, в подробностях, по кадрам, видели бы это столкновение, но в нем бы не участвовали.

Посмотрите на «того себя» из своего состояния диссоциированного наблюдателя и определите, что ему потребуется, чтобы успешно действовать в последующей ситуации. Опишите необходимые ресурсы (внешние или внутренние условия, которые способствуют положительному решению трудной и тревожной ситуации).

После этого Вы представляете себя диссоциированным и передаете «ему» эти ресурсы (убедитесь, что он может хорошо видеть Вас в этом застывшем кадре-слайде).

Вы ясно представляете его визуальный образ, слышите характерные особенности его голоса и, если сочтете нужным, можете мысленно дотянуться и прикоснуться к нему (можно даже представить себя резиновым и способным растянуться так, чтобы коснуться его). Продолжайте наблюдать за его изменениями, пока Вы передаете «ему» ресурсы (советы, подсказки, дружеские улыбки, или, напротив, энергию, собранность, решительность и т.п.).

Вы передаете «ему» ресурсы и продолжаете наблюдать за его изменениями до тех пор, пока не увидите, что, принимая ресурсы, он становится все более и более готов к реальному действию и, наконец, достигает состояния полной готовности действовать.

Возможны следующие варианты передачи ресурсов (помощи):

а) разнообразить способ передачи ресурсов, используя визуально-зрительные, аудиально-звуковые и кинестетически-органические образы и ощущения;

б) расширять круг участников, передающих ресурс, а также всегда можно включить, ввести другого человека в схему действия (осуществив диссоциацию).

5. Наконец, достигается целевое состояние, такое, в котором «он» — в состоянии полной готовности действовать успешно в экстремально-стрессовой ситуации. Вы диссоциированы, т.е. как бы отстранены от того, что будет происходить с «ним».

Позвольте сценарию проигрываться кадр за кадром, и при этом Вы продолжаете оказывать «ему» некоторую помощь, передаете ресурс, а «он», получая их, достигает почти максимально мыслимой степени готовности действовать успешно в трудной ситуации.

После всего этого Вы наблюдаете его, осуществляющего успешно действие и достигающего желаемого состояния.

В заключение заметим, что лучше всего, конечно, пройти сначала обучение в группе тренинга-НЛП под руководством специалиста-психолога, а потом уже применять вышеописанные техники в самостоятельной работе по регуляции и овладению своим поведением в трудных, напряженных, стрессовых ситуациях. Однако мы надеемся, что определенных результатов можно достигнуть и на основе той системы упражнений, которую мы предложили в данной работе.

9.4. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МУЗЫКАЛЬНЫХ СРЕДСТВ В ЦЕЛЯХ РЕАБИЛИТАЦИИ ШКОЛЬНИКОВ

Любой процесс деятельности, в том числе и учебной, имеет тенденцию принимать ритмическую форму. Она особенно очевидна там, где имеется звуковое сопровождение, ритм сигналов, следующих друг за другом. По ним мы можем судить и о равномерности применяемой человеком энергии, и о пространственном однообразии его движений. Именно таким ритмическим раздражителем является музыка.

Музыка выступает и как средство для отвлечения от беспокоящих человека мыслей, и как средство успокоения и даже лечения. Большое значение играет музыка как средство борьбы с переутомлением. Музыка может задавать определенный ритм перед

началом работы, настраивать на глубокий отдых во время перерыва.

Использование музыки как средства повышения производительности труда основано на положительном эмоциональном воздействии, поддержании устойчивого и высокого трудового ритма.

Проведенные учеными наблюдения над людьми с различной музыкальной подготовкой показали, что сильное физиологическое воздействие на организм производят только хорошо известные классические и народные мелодии. Поэтому, используя музыку в качестве вспомогательного лечебного средства, нужно учитывать соответствующие вкусы отдельных людей.

Научные исследования показали, что построение большинства музыкальных произведений великих мастеров подчинено строгой математической логике, которая, конечно же, не осознавалась гениями искусства в момент творения. В частности, речь идет о логике, количестве и соотношении длинных и коротких повторов. Воспринимая музыкальное произведение, слушатель всегда создает в своем воображении параллельно разворачивающуюся музыкальную структуру, в основе которой лежат механизмы опережающего отражения, когда каждый новый стимул не только ожидается, но и активно запрашивается извне. Совпадение ожидания с реальным развитием музыкальной фразы, по мнению В.С.Лобзина и М.М.Решетникова, и создает то прекрасное чувство удовлетворения, обычно характеризуемое как эстетическое восприятие. Музыкальное произведение, полностью состоящее из неожиданностей («какофония»), так же, как и бесконечно тянущаяся нота, не только не вызывает эстетических ощущений, но может приводить и к психическим нарушениям. Конечно же, помимо рассмотренных эффектов, существенное значение имеют культурные установки и социализация восприятия.

Физиологическое воздействие музыки на человека в процессе труда основано на том, что нервная система, а с ней и мускулатура обладают способностью «усвоения ритма». Музыка, как ритмический раздражитель, стимулирует физиологические процессы организма, происходящие ритмично как в двигательной, так и в вегетативной сферах. Механизм воздействия музыки на человека в процессе труда можно понять, исходя из учения А.А.Ухтомского о доминанте.

Проявление доминантного возбуждения в определенной совокупности нервных центров лежит в основе деятельности, но устойчивость доминанты может нарушиться, могут возникнуть признаки лабильности центров.

И вот тогда дополнительный ритмический раздражитель способен как бы раскачать центральный нервный прибор и ускорить процесс усвоения ритма, восстановить нарушенный уровень усвоения ритма, лежащего в основе образования доминанты.

Физиологические исследования показывают, что в ритмических движениях при работе руководящая роль принадлежит корковым динамическим стереотипам, но в них активное участие принимают и подкорковые области центральной нервной системы. Это говорит о связи ритма движений с органическими потребностями и эмоциональными состояниями человека.

Ритмы отдельных органов человека всегда соразмерны. Между ритмом движений и ритмом внутренних органов существует определенная связь, регулируемая специальным нервным механизмом — моторно-висцеральными рефлексами. Ритмические движения представляют собой единую функциональную систему — двигательный стереотип. Используя музыку как ритмический раздражитель, можно достигнуть повышения ритмических процессов организма, более строгой компактности и экономичности энергетических затрат.

Выявлено, что ритмы маршей, рассчитанных на то, чтобы сопровождать отряды войск в длительных походах, обычно чуть медленнее ритма спокойной работы человеческого сердца. И при таком ритме музыки действительно можно идти очень долго, не испытывая сильной усталости. В то же время марши, звучащие во время парадных шествий, более энергичны, их темп усиливают до 72 тактов в минуту — это несколько превышает нормальный ритм человеческого сердца в спокойном состоянии, поэтому эти марши с ритмом 2/4, 4/4 оказывают бодрящее мобилизующее воздействие. В исследованиях также показано, что ритмы вальса 3/4 оказывают успокаивающее воздействие.

Не меньшей силой воздействия, чем ритм, обладает музыкальная интонация. Музыка использует в качестве своей основы как первичные голосовые реакции — плач, смех, крик, физическим механизмом которых служит безусловный рефлекс, так и развившиеся позднее на их основе условные интонации, в которых больше социального, обобщенного значения. Такое сочетание различных интонационных основ обеспечивает наибольшую выразительность.

Среди музыкальных инструментов можно выделить лидеров по воздействию на состояние человека. Наибольшее влияние оказывает органная музыка.

При отборе музыкальных произведений необходимо также учитывать тот факт, что мелодичные произведения, особенно те, что обладают четким, строго выдержанным ритмом, вызывают

немедленную ответную реакцию практически у всех слушателей. Если же в музыкальном произведении нет единого четко выдержанного ритма, если оно отличается сложной архитектоникой, то воспринимать его во всей полноте, следить за развитием его тематики, могут лишь люди, знакомые с музыкой, получившие определенную музыкальную подготовку. В связи с этим и ответная реакция на прослушивание такой музыки при отсутствии должной музыкальной культуры возникает несколько замедленно, примерно через 1—4 минуты после начала прослушивания.

В целом наиболее сильную эмоциональную реакцию на музыкальные произведения проявляют люди со средней музыкальной культурой. Эти люди достаточно подготовлены, чтобы воспринять даже сложное музыкальное произведение во всей полноте, и в то же время часть нюансов звучания, отдельные технические моменты исполнения скрыты от них, не отвлекают их внимания от главного содержания музыки и не привносят в акт восприятия слишком явный элемент рассудочности, характерный для реакции знатоков и специалистов.

Кроме того, при подборе музыкальных произведений необходимо учитывать психологические свойства нервной системы лиц, подвергающихся воздействию музыки. В одном из исследований А.А.Коротаев (1973) показал, что в спокойной ситуации направление изменений в деятельности лиц с «сильной» и «слабой» нервной системой под влиянием приятной и неприятной музыки оказывается одинаковым: приятная — улучшает деятельность, а неприятная — ухудшает.

В напряженной ситуации направление изменения в деятельности у лиц с «сильной» и «слабой» нервной системой под влиянием приятной и неприятной музыки оказалось противоположным. Приятная музыка улучшает деятельность «сильных», причем почти в такой же степени, как и в спокойной ситуации. У «слабых» же, наоборот, под влиянием приятной музыки обнаружилась четкая тенденция к ухудшению деятельности, т.е. к дальнейшему усилению нервно-психического напряжения.

Однако, как позволили установить результаты динамики, это ухудшение деятельности у «слабых» под влиянием приятной музыки происходит не сразу с включением музыкальной передачи, а лишь спустя 13—15 минут. До этого же момента наблюдалось улучшение деятельности. В этом же исследовании отмечается отрицательное влияние неприятной музыки, которая в напряженной ситуации сильнее воздействует на сильных, а слабые не обращают внимания, как бы отключаются.

В связи с этим следует рекомендовать ограничивать музыкальное воздействие на учащихся в зависимости от силы нервной системы в спокойной ситуации 20—30 минутами (перерыв, окончание работы), а в условиях напряженной работы — 10—15 минутами.

В учебных заведениях наилучший результат достигается при дробном включении музыкальных передач (на переменах) с общим временем звучания в течение смены не более 1,5 часа. Место размещения громкоговорителей, характер музыкальных передач, громкость и темп должны регулироваться в зависимости от возраста, вкусов, степени занятости внимания (чем больше занято внимания, тем меньше громкость и спокойнее ритм). Программы должны быть разнообразными в разные дни и в течение смены, при этом должна учитываться стадия работоспособности.

Каждую передачу следует начинать и заканчивать постоянным позывным сигналом. Это — короткая (15 секунд), ненавязчивая, красивая музыкальная фраза, исполняемая на электромузыкальном инструменте.

Начальный период учебной смены характеризуется пониженной работоспособностью. Чтобы уменьшить его продолжительность, необходимо уже в вестибюле встречать учащихся музыкальной программой, призванной стимулировать функционирование нервно-моторных центров организма, настроить их эмоциональное состояние, познавательные процессы и двигательный аппарат на рабочий ритм.

В связи с этим в начале смены музыка может быть темповой, громкой, помогая войти в ритм учебной деятельности. На перемене, в период высокой работоспособности транслируют спокойную, менее громкую музыку. К концу учебной смены, когда накапливается утомление, транслируемая музыка должна быть бодрящей, темповой. Во время перемен, в вечернюю смену музыкальное звучание должно быть бодрым, веселым. Музыка предупреждает развитие утомления и способствует росту эффективности и производительности учебной деятельности.

Следует отметить, что в начале недели (понедельник, вторник) музыка должна звучать несколько громче, чем перед днями отдыха. В целом по громкости музыка должна лишь создавать фон, превышая обычный шум в данном помещении на 3—4 децибела.

Типовую, применимую в любом учреждении, программу разработал И.А.Гольдварг (1988).

Первая музыкальная передача длится 20—30 минут и призвана сократить период врабатываемости, помочь быстрей вклю-

читься в необходимый рабочий ритм. Она состоит из бодрых жизнерадостных песен, маршей. О начале учебы может предупреждать какой-нибудь постоянный сигнал. В худшем случае это может быть традиционный звонок. Но лучше заменить его переливом колокольчика.

Музыка, транслируемая на большой перемене, должна учитывать вкусы и просьбы слушателей и может быть составлена по заявкам учащихся.

Последняя музыкальная программа начинается сигналом о конце последнего урока. Она провожает учащихся бодрой веселой музыкой, песнями. Через 10—15 минут «провожающей» музыки идет вторая часть, предназначенная для врабатываемости учащихся вечерней смены. С этой точки зрения большая ответственность ложится на составление музыкальных программ, их жанровую и структурную компоновку, тональность, уровень громкости звучания.

Как показали социологические исследования, в которых изучалось отношение к функциональной музыке, только 6% опрошенных относятся к ней негативно. В основном это были лица старше 40 лет. Поэтому нередко пожилые учителя отрицательно относятся к музыкальным паузам, что связано с возрастными изменениями. При этом верхняя граница слуха человека значительно снижается, вследствие чего звуковые колебания от 10000 герц и выше ему могут быть не слышны. Результаты обследования, проведенного учеными среди лиц сорокалетнего возраста, показывают, что верхняя граница чувствительности слуха каждые шесть месяцев снижается примерно на 80 колебаний в секунду.

Подростки и юноши живей реагируют на музыкальные передачи. Музыка для них может быть одним из эффективных средств образования и поддержания динамического стереотипа, особенно в деятельности, имеющей определенную ритмичность (физкультура).

Музыка в учебе и труде,так же как и во время отдыха, способна возбудить и успокоить, ободрить и развеселить, воодушевить и вдохновить. Обладая большой силой психофизиологического воздействия, она способна придать покой и движение, легкость и тяжесть, возбудить то или иное эмоциональное впечатление.

Следует отметить, что трансляция музыкального материала с текстом может отвлечь, рассеять внимание, поэтому более предпочтительным является материал пусть и с текстом, но на незнакомом языке. Такие произведения, соответствующие ритму учеб-

ного процесса, воспринимаются аналогично мелодиям инструментальной музыки.

Способность музыки захватывать своим ритмическим строем, активно стимулировать и регулировать движения человеческого тела делает ее незаменимым компонентом всевозможных видов лечебной ритмики и физкультуры.

Для этих же целей может использоваться искусство танца, тренирующего не только мышечную, но и сердечно-сосудистую и нервную системы. Публикации американских врачей и психологов показывают, что на Западе наиболее распространено использование танцетерапии для создания лечебно-охранительного режима. При этом танец выступает в роли средства бессловесного общения и разрядки эмоционального напряжения. По мнению М.Р.Тумбе, для этой формы психологической разрядки наиболее подходят современные танцы, основанные на естественных движениях тела, без их строгой регламентации. Как показывают наблюдения, использование танцетерапии вместо традиционной физкультуры значительно повышает психоэмоциональный тонус учащихся.

Решение вопроса об использовании музыкальных произведений в ходе коррекции психологических и физиологических процессов учащихся требует специально остановиться на применении музыки в комнате отдыха, во время проведения сеансов психологической разгрузки, аутотренинга и других психопрофилактических мероприятий.

Применение музыкального сопровождения занятий аутотренингом существенно повышает их эффективность. Слияние формул самовнушения и музыкальных фраз в единое целое или «наслоение» формул самовнушения на музыкальные фразы является обязательным условием, поэтому при подборе музыкальных произведений необходимо тонко чувствовать произведение, чтобы постараться «попасть в такт».

В ходе проведения сеансов отдыха, аутогенной тренировки (за исключением последней фазы «мобилизация») музыка должна звучать очень тихо, находясь как бы за кадром, не приглушая звучания текста.

Подбор произведений приобретает особое значение при моделировании настроения. Для этого не рекомендуется использовать модные шлягеры или популярные новинки. Опыт показывает, что достаточно длинное и универсальное эмоциональное воздействие без эффектов «пресыщения» оказывают лишь классические произведения П.И.Чайковского, С.В.Рахманинова, И.С.Баха, Ф.Шопена, К.Глюка, Л.Бетховена и др.

Одним из наиболее выразительных средств воздействия музыки является ритм. Чередование долгих и кратких, «тяжелых» и «легких» звуков обычно вызывает выраженные ассоциации с физическими движениями. Однако музыка вызывает не только моторные ассоциации, но и целую гамму эмоционально-психологических переживаний, окраска которых всегда глубоко индивидуальна. Тем не менее, каждому типу музыкального произведения и темпу его исполнения соответствуют вполне определенные, субъективные ассоциации или переживания. В процессе психологической разгрузки обычно используются музыкальные произведения, исполняемые в медленном темпе, которые в зависимости от эмоциональной окраски и художественного выражения той или иной формы могут ассоциироваться со скорбью, спокойно-повествовательным или умиротворяющим воздействием. Естественно, что нежелательно использование в процессе сеансов разгрузки музыкальных произведений, вызывающих ощущения тоски или скорби.

Для того, чтобы вывести человека из того или иного эмоционального состояния, ему необходимо сначала дать прослушать мелодии, соответствующие этому настроению, затем постепенно сменить характер музыки в соответствии с желательной переменой в настроении.

На основании опытов можно утверждать, что наиболее сильный и выраженный эффект дает однородная по своему характеру музыка. В сложном произведении, передающем бурную смену настроений, его суммарное итоговое воздействие трудно, а иногда просто невозможно предугадать. В связи с этим в психопрофилактических целях не следует брать объемных произведений целиком. Лучше проводить тщательный целенаправленный подбор музыкальных отрывков или произведений малых форм.

В большинстве исследований указывается, что достаточно провести 8—10 сеансов направленного прослушивания музыки, чтобы получить наглядное улучшение психического состояния пациента. Рекомендуется последовательно прослушивать два—три специально подобранных комплекса, состоящих из трех произведений, вызывающих в итоге сходную реакцию.

Выбираются в первую очередь музыкальные композиции, в которых преобладает мелодия с выдержанным ритмом. Во время каждого сеанса первой звучит мелодия, в какой-то мере отвечающая душевному состоянию слушателя в данный момент. Например, если человека мучает меланхолия, навязчивая тревога,

страх, то первой ему предлагают для прослушивания грустную мелодию, которая звучит для него, как голос сострадания и сочувствия его подлинным или воображаемым невзгодам. Звучание следующего произведения призвано противостоять действию первой мелодии, как бы нейтрализуя его. В данном случае это будет светлая, воздушная мелодия, дарующая утешение и вселяющая надежду. Третье произведение, завершающее данный комплекс, выбирается с таким расчетом, чтобы его звучание обладало наибольшей силой эмоционального воздействия, чтобы оно породило у слушателя настроение, необходимое для оздоровления его психического состояния. Как правило, это динамическая музыка, вселяющая уверенность в себе, мужество, твердость духа.

Для моделирования настроения посетителей комнаты разгрузки можно порекомендовать следующие музыкальные произведения:

при переутомлении и нервном истощении — «Утро» Э.Грига, «Полонез» М.Огинского.

при угнетенном меланхолическом настроении — «К радости» Л.Бетховена, «Аве Мария» Ф.Шуберта.

при выраженной раздражимости, гневности — «Хор пилигримов» Р.Вагнера, «Сентиментальный вальс» П.И.Чайковского.

при снижении сосредоточенности, внимания — «Времена года» П.И.Чайковского, «Лунный свет» К.Дебюсси, «Грезы» Р.Шумана.

Расслабляющее воздействие оказывают такие классические мелодии, как «Баркаролла» П.И.Чайковского, «Пастораль» Ж.Бизе, Соната до мажор (часть 3) Ж.М.Леклера, «Лебедь» К.Сен-Санса, «Сентиментальный вальс» П.И.Чайковского. Кроме того, для более широкой аудитории можно использовать более популярные произведения: романс из кинофильма «Овод» Д.Д.Шостаковича, «Старинная песенка» Ж.Бизе, «История любви» Ф.Лея, «Вчера» Д.Леннона, «Элегия» Г.Форе и др.

Программа тонизирующего воздействия реализуется с помощью «Чардаша» Ф.Монти, «Аделита» Г.Пёрсела, «Шербургские зонтики» М.Леграна и др.

Непосредственно для занятий аутогенной тренировкой музыкальные произведения подбираются в соответствии с воздействием, оказываемым на те или иные функции, при этом могут быть предусмотрены варианты, направленные на успокоение (в конце учебной смены) и мобилизацию (перед занятиями). В качестве примера можно использовать следующие произведения:

Успокаивающий вариант

Упражнение	Музыкальный фон	Время
Вводная часть. Установка на состояние покоя и отдыха	И.С.Бах. Прелюдия № 1	2 мин
Расслабление мимических мышц	И.С.Бах. Прелюдия № 8	4 мин 30 сек
Расслабление мышц рук	И.С.Бах. Хор	3 мин 30 сек
Расслабление мышц туловища	Ф.Шопен. Прелюдия № 4	2 мин 5 сек
Расслабление мышц ног	Ф.Шопен. Прелюдия № 13	4 мин 35 сек
Регуляция ритма дыхания	Ф.Шопен. Прелюдия № 15	1 мин 10 сек
Регуляция ритма сердечных сокращений	Ф.Шопен. Прелюдия № 15	1 мин 10 сек
Выход из состояния расслабленности	К.Глюк. «Мелодия»	4 мин 5 сек
Общая активизация	Ф.Шопен. Прелюдия № 17	3 мин 45 сек

Мобилизующий вариант

Упражнение	Музыкальный фон	Время
Вводная часть. Установка на состояние покоя и отдыха	И.С.Бах. Прелюдия № 1	2 мин
Расслабление мимических мышц	И.С.Бах. Прелюдия № 8	4 мин 30 сек
Расслабление мышц рук	И.С.Бах. Хор	3 мин 20 сек
Расслабление мышц туловища	Ф.Шопен. Прелюдия № 4	2 мин 5 сек
Расслабление мышц ног	Ф.Шопен. Прелюдия № 13	4 мин 35 сек
Мобилизация физического и психического тонуса	К.Глюк. «Мелодия»	4 мин 5 сек
Формирование состояния уверенности и репродукция предстоящей деятельности	М.Таривердиев. «Мгновение». Ж.Бизе—Р.Щедрин. Тема «Тореадор»	1 мин 45 сек 45 сек

9.5. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦВЕТА И ДРУГИХ ПРИЕМОВ В РАБОТЕ ПСИХОЛОГА

ПСИХОТЕРАПИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЦВЕТА

Профилактика нервного напряжения требует учета характера воздействия цвета на человека. Экспериментальные исследования Е.Б.Рабкина позволили установить диапазон оптимальных цветов, наиболее благотворно влияющих на человека. Это зеленые, желто-зеленые и зелено-голубые цвета. Помимо физических свойств цвета, т.е. длины волны, необходимо учитывать его качество и эстетическое значение. Это связано с тем, что абстрактного цвета нет, он всегда встречается как более или менее цветовая окраска предметов. И ассоциативный характер восприятия обусловливает перенос эстетической оценки предметов на те цвета, которые этим предметам обычно свойственны. Таким образом, цвет черпает свою значимость из реальной действительности и его воздействие определяется целой суммой факторов, куда входит и социальный опыт человека.

Все вышеизложенное позволяет рекомендовать окрашивать в синий цвет и голубые тона помещения и оборудование (выделяющее тепло и создающее шум). Например, в кабинете трудового обучения красные и желтые цвета оказывают возбуждающее влияние, поэтому их использование должно быть ограничено, т.е. в помещениях, где учащиеся могут находиться лишь кратковременно, или там, где это возбуждение необходимо, например, спортивный зал. Однако при окраске помещений и оборудования следует избегать одноцветности, так как однообразие быстро надоедает, вызывая охранительное торможение. Развитие утомления может быть предупреждено путем рационального освещения залов и рабочих мест (достаточная освещенность, благоприятный спектр, равномерность), художественным оформлением интерьеров, красивой и удобной формой одежды (если она введена в учебном заведении). Рациональная окраска учебных помещений поможет повысить производительность и эффективность учебной деятельности.

Несомненно, что окраска стен в помещении не должна быть гнетущей, казенной, способной усилить тревогу и волнение. Вестибюли, холлы, залы, кабинеты становятся приветливыми и уютными, когда их оживляют произведения изобразительного искусства. Выполненные на высоком художественном уровне и умело подобранные по тематике картины способны поднять настро-

ение, сделать его оптимистичным, снизить внутреннее напряжение, снять утомление и т.д.

При подборе картин необходимо проявлять максимум требовательности к их художественному совершенству и тщательно учитывать соответствие их содержания тем или иным условиям. Так, например, удачно подобранные и развешанные в помещении столовой натюрморты могут возбуждать аппетит. Однако, если обилием и качеством съестного они будут значительно превышать то, что предлагает меню столовой, то это вызывает снижение аппетита. Такое же отрицательное влияние оказывают помещенные в кабинете и приемных администрации школы картины, изображающие кровавые битвы, тоскующих узников в темницах, драматические бытовые сцены. Это необходимо иметь в виду, если требуется, чтобы убранство интерьера отвечало своему назначению.

Здесь следует учитывать, что талант художника состоит прежде всего в его умении через свои произведения щедро делиться увиденным, глубоко воздействуя на внутренний мир зрителя. Это используется в психотерапии для воздействия на настроение и психическое состояние человека, а через них и на организм в целом.

Для снятия психического напряжения можно использовать и сам процесс рисования (на специально отведенной стене, доске или бумажной основе). Учащиеся свободно, по собственному желанию выбирают темы для своих рисунков, надписей, могут показать и рассказать их содержание товарищам, могут рисовать анонимно. Это позволяет заметно снять внутреннее напряжение, развивает способность к общению с окружающими, подготавливает к работе, дает педагогам информацию о психическом состоянии учащихся и психологической атмосфере в школе.

Особое внимание цветовому оформлению помещения следует уделять во время сеансов психологической разгрузки. При сюжетной сенсорной репродукции существенное значение имеет цвет или окраска вызываемых образов. Известно, что у каждого человека имеется свое более или менее отчетливое отношение к тому или иному цвету и их различным сочетаниям.

Склонность к тому или иному цвету или сочетанию цветов может существенно меняться под воздействием самых различных факторов, в то же время у каждой личности имеются устойчивые предпочтения, составляющие «личную цветовую шкалу» как одно из проявлений индивидуальности. В.С.Лобзин и М.М.Решетников (1986) предлагают учитывать воздействие цвета на пси-

хоэмоциональное состояние человека при проведении аутогенной тренировки.

Цвет	Воздействие цвета в зависимости от его локализации		
	вверху	боковые поверхности или перспективы	внизу
Красный	Возбуждает, мобилизует, оказывает эротогенное воздействие	Возбуждает	Воспринимается неестественно, может «обжигать»
Розовый	Вызывает ощущение легкости, счастья	Пробуждает чувство нежности	Часто ассоциируется с обонятельными ощущениями
Оранжевый	Способствует концентрации внимания	Вызывает ощущение тепла, способствует релаксации	Создает эффект «принадлежности» и тепла, иногда воспринимается неестественно
Желтый	Внушает приятные ощущения разрядки, отвлечения, способствует релаксации	Возбуждает, может привести к неприятным ощущениям	Создает эффект «приподнятости», иногда — парения
Зеленый	Воспринимается неестественно	Успокаивает	Успокаивает, «охлаждает», может оказывать снотворное действие
Голубой	Навевает легкость, способствует релаксации	«Охлаждает», вызывает отчуждение	«Охлаждает» (более выраженно, чем зеленый)
Синий	Нагнетает тревожность, беспокойство	Провоцирует отчуждение в группе, в отношениях с психологом	Вселяет тревогу, «холод», ощущение бездны
Коричневый	Вселяет чувство тяжести, давления (для усиления чувства тяжести использовать не рекомендуется)	Угнетает, усиливает ипохондрическую настроенность	Укрепляет уверенность

В связи с этим необходимо предусмотреть соответствующую освещенность в комнате разгрузки, что можно сделать, проецируя слайды на одну из стен или помещая цветные стекла в оконные проемы. У пациентов в состоянии депрессии намного улучшается настроение, если воздействие оказывает красный цвет, синий цвет благотворно действует при возбуждении.

ЛИБРОПСИХОТЕРАПИЯ

Либропсихотерапию (лечебное чтение) предложил еще В.М.Бехтерев. Использование специально подобранных книг позволяет оказывать существенное воздействие на эмоциональное состояние учащихся при минимально затраченных средствах. В одних случаях книга отвлекает человека от дурного влияния и направляет его энергию на достижение положительных целей, избавляет от скуки, пробуждает интерес к познанию, в других случаях книги заставляют пересмотреть всю жизнь, изменить не только отношение к чему-либо, но и все поведение.

Книги необходимо тщательно подбирать в соответствии с задачами, которые встали перед человеком, и обязательно с учетом его психологических особенностей, так как одно и то же художественное произведение может вызвать у разных людей совершенно разные реакции.

ИОНИЗАЦИЯ ВОЗДУХА

Чувствительность людей к метеорологическим явлениям неуклонно повышается, причем женщины гораздо более чувствительны, чем мужчины, пожилые — в большей степени, чем молодые. Одним из наиболее изученных метеорологических факторов, влияющих на человека, являются ионы — невидимые электрически заряженные частицы газов. Обычно в одном кубическом сантиметре находится 4—5 тысяч заряженных ионов, а в горных районах — более 10 тысяч. Известно также, что в городах с загрязненной атмосферой количество ионов резко уменьшается. Ученые установили, что многие недомогания вызываются снижением количества ионов. Ионы сдерживают распространение грибков, уничтожают бактерии, повышают активность живых организмов. Получены положительные результаты при лечении отрицательно заряженными ионами некоторых болезней, в том числе и психических.

Имеющиеся данные позволяют предположить необходимость установки ионизаторов в помещениях, предназначенных для отдыха, а также в системах вентиляции зданий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аванесов С.В. Тесты в социологическом исследовании. — М., 1982.

Адаптированный модифицированный вариант детского личностного вопросника Р.Кеттела. — Л., 1985.

Актуальные проблемы диагностики задержки психического развития людей. — М., 1982.

Анастази А. Психологическое тестирование. В 2 т. — М., 1982.

Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. — М., 1992.

Бернс Р. Развитие Я концепции и воспитание. — М., 1986.

Блейхер В.М., Крук И.В. Патопсихологическая диагностика. — Киев, 1986.

Блум Ф., Лейзерсон А., Хофтедтер Л. Мозг, разум и поведение. — М., 1988.

Бреслав Г.М. Типология аномалий в процессе формирования личности дошкольника // Актуальные проблемы формирования личности в теории и практике коммунистического воспитания. — Рига, 1982. — С. 49—52.

Бреслав Г.М. Эмоциональные отклонения как первичный показатель деформации процесса формирования личности // Личность в системе общественных отношений. — М., 1983. — Ч. 2. — С. 274—276.

Бреслав Г.М. Эмоциональные процессы. — Рига, 1984.

Бреслав Г.М. Проблемы эмоциональной регуляции общения у дошкольников // Вопросы психологии. — 1984, № 3. — С. 53—59.

Бреслав Г.М. Пограничные варианты нормы в онтогенезе личности // Методологические проблемы исследования функций мозга. — Рига, 1984. — С. 74—79.

Бреслав Г.М. Уровни активности учения школьников и этапы формирования личности // Формирование активности учащихся и студентов в коллективе. — Рига, 1985. — С. 45—49.

Бреслав Г.М. Временной масштаб эмоциональной регуляции как показатель отклонений в формировании личности ребенка // Эмоциональная регуляция учебной и трудовой деятельности. — М., Одесса, 1986. — С. 61.

Бреслав Г.М. Эмоциональные особенности формирования личности в детстве. — М., 1990.

Бурлачук Л.Ф. Исследования личности в клинической психологии. — Киев, 1979.

Бурменская Г.В., Карабанова О.А., Лидерс А.Г. Возрастно-психологическое консультирование. — М., 1990.

Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. — М., 1990.

Возрастные особенности психического развития детей / Под ред. И.В.Дубровиной, М.И.Лисиной. — М., 1982.

Выготский Л.С. Собр. соч.: В 6 т. — М., 1982.

Гайда В.К., Захаров В.П. Психологическое тестирование. — Л., 1982.

Детский апперцептивный тест (CAT). Дополнение к детскому апперцептивному тесту (CAT-S). — Обнинск, 1992.

Диагностическая и коррекционная работа школьного психолога. — М., 1987.

Диагностика учебной деятельности и интеллектуального развития детей. — М., 1981.

Добсон Дж.Ч. Родителям и молодоженам: доктор Добсон отвечает на Ваши вопросы. — М.: Центр общечеловеческих ценностей, 1991.

Дубровина И.В. Индивидуальные особенности школьников. — М., 1975.

Дьяконов Г.В. Психология педагогического общения. — Кировоград, 1992.

Зак А.З. Как определить уровень развития мышления школьника. — М., 1982.

Захаров А.И. Психотерапия неврозов у детей и подростков. — Л., 1982.

Зимбардо Ф. «Застенчивость»: Пер. с англ. — М., 1991.

Игры — обучение, тренинг, досуг... / Под ред. В.В.Петрусинского. — М., 1994.

Кабанов М.М., Личко А.Е., Смирнов В.М. Методы психологической диагностики и коррекции в клинике. — Л., 1983.

Каган В.Е. Психотерапия аутизма у детей // Руководство по психотерапии / Под ред. В.Е.Рожнова. — Ташкент, 1985.

Коченов М.М. Введение в судебно-психологическую экспертизу. — М., 1981.

Кулагин Б.В. Основы профессиональной психодиагностики. — Л., 1984.

Кыверялг. Методы исследования в профессиональной педагогике. — Таллин, 1980.

Лангмейер Й., Матейчек З. Психическая депривация в детском возрасте. — Прага, 1984.

Лешли Дж. Как работать с маленькими детьми. — М., 1991.

Личко А.Е. Подростковая психиатрия. — Л., 1979.

Лучшие психологические тесты для профотбора и профконсультации. — Петрозаводск, 1992.

Малахов Б.Б. Трудовая терапия психически больных. — Л., 1989.

Мельников В.М., Ямпольский Л.Т. Введение в экспериментальную психологию личности. — М., 1989.

Методика индивидуальной профориентации. — М., 1982.

Методика измерения родительских установок и реакций. — Новгород, 1992.

Методики психодиагностики в спорте. — М., 1990.

Методические рекомендации по определению функциональной готовности к школьному обучению. — М., 1986.

Методы системного педагогического исследования. — Л., 1980.

Методы социально-психологических исследований. — М., 1975.

Методы социальной психологии. — М., 1977.

Мухина В.С. Изобразительная деятельность ребенка как форма усвоения социального опыта. — М., 1981.

Мухина В.С. Шестилетний ребенок в школе. — М., 1986.

Никольская О.С. К типологии раннего детского аутизма // Журн. невропат. и психиатр. им. С.С.Корсакова. — 1987. — Вып. 10.

Общая психодиагностика / Под ред. А.А.Бодалева, В.В.Столина. — М., 1987.

Орлов А.Б. Методы современной возрастной и педагогической психологии. — М., 1982.

Осорина М. «Черная простыня летит по городу», или зачем дети рассказывают страшные истории // Популярная психология: Хрестоматия. — М., 1990.

Панасюк А.Ю. Адаптированный вариант методики Д.Венслера. — Л., 1973.

Платонов К.К. Психологический практикум. — М., 1980.

Практические занятия по психологии. — М., 1972.

Практикум по патопсихологии. — М., 1987.

Практикум по психодиагностике: дифференциальная психометрика. — М., 1984.

Практикум по психологии. — М., 1972.

Практикум по общей и экспериментальной психологии / Под общей ред. А.А.Крылова. — Л., 1987.

Профконсультационная работа со старшеклассниками / Под ред. Б.А.Федоришина. — Киев, 1980.

Психодиагностические методы в комплексном лонгитюдном исследовании студентов / Под ред. А.А.Бодалева, И.М.Палея, М.Д.Дворяшиной. — Л., 1976.

Психодиагностика: теория и практика. — М., 1986.

Психодиагностика и школа. — Таллин, 1980.

Психологическая служба: детский сад, школа, вуз / Под ред. И.Б.Котовой, Е.И.Рогова. — Ростов н/Д, 1991.

Психология. Словарь / Под ред. А.В.Петровского и М.Г.Ярошевского. — М., 1990.

Развитие социальных эмоций у детей дошкольного возраста / Под ред. А.В.Запорожца, Я.З.Неверович. — М., 1986.

Рамуль К.А. Введение в методы экспериментальной психологии. — Тарту, 1963.

Рогов Е.И. Личность в педагогической деятельности. — Ростов-н/Д, 1994.

Рогов Е.И. Личность учителя: теория и практика. — Ростов-на/Д, 1996.

Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога в образовании. — М., 1995.

Романова Е.С., Потемкина О.Ф. Графические методы в психологической диагностике. — М., 1992.

Романова Е.С., Усанова О.С., Потемкина О.Ф. Психологическая диагностика развития школьников в норме и патологии. — М., 1990.

Рубинштейн С.Я. Методики экспериментальной патопсихологии. — М., 1970.

Савенко Ю.С. Методика «Рисунок человека» // Вопросы психопатологии. — 1970.

Соколова Е.Т. Проективные методы исследования личности. — М., 1980.

Сорокина Т.М. Амбивалентное поведение у детей раннего возраста // Новые исследования в психологии. — 1978. — № 1(18). — С. 26—31.

Сосновский Б.А. Лабораторный практикум по общей психологии. — М., 1979.

Спок Б. Разговор с матерью. — М., 1991.

Столин В.В. Самосознание личности. — М., 1983.

Субботский Е.В. Ребенок открывает мир. — М., 1991.

Франселла Ф., Банностер Д. Новый метод исследования личности. — М., 1987.

Фрейд З. Введение в психоанализ. Лекции. — М., 1991.

Фридман Л.П. и др. Изучение личности учащегося и ученических коллективов. — М., 1988.

Херсонский Б.Г. Метод пиктограмм в психодиагностике психических заболеваний. — Киев, 1988.

Хрестоматия по возрастной и педагогической психологии / Под ред. И.И.Ильясова, В.Я.Ляудис. — М., 1980. Т. 1.

Цзен Н.В., Пахомов Ю.В. Психотренинг: игры и упражнения. — М., 1988.

Чада Ф. Педагогическое значение детских рисунков. — СПб., 1911.

Шванцара Й. и др. Диагностика психического развития. — Прага, 1978.

Школьный Тест Умственного Развития (ШТУР); Методические рекомендации по работе с тестом. — М., 1987.

Эмоциональные нарушения в детском возрасте и их коррекция / Под ред. В.В.Лебединского, О.С.Никольской, Е.Р.Баенской, М.М.Либлинг. — М., 1990.

Юнг К. Психологические типы. — М., 1952.

Юницкий А.В. Психология детской потери // Вестник МГУ. Сер. 14. Психология. — 1991, № 2. — С. 49—55.

Rembowcki J. Wiezi uczuciowe w rodzini. — W-wa, 1972.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие 3

РАБОТА ПСИХОЛОГА СО ВЗРОСЛЫМИ

Глава 1. РАБОТА ПСИХОЛОГА С ПЕДАГОГОМ 4
1.1. Оценка профессиональной деятельности педагога 4
1.2. Выявление типологических особенностей личности. Общепсихологическая типология личности 28
1.3. Оценка профессиональной направленности личности учителя 30
1.4. Оценка агрессивности педагога 45
1.5. Способность педагога к эмпатии 48
1.6. Оценка общительности учителя 52
1.7. Оценка способов реагирования в конфликте 61
1.8. Шкала самооценки мотивации одобрения 66
1.9. Изучение личности с помощью психогеометрического теста 67
1.10. Барьеры педагогической деятельности 89
1.11. Оценка психологического климата в педагогическом коллективе 106

Глава 2. ШКОЛЬНЫЙ ПСИХОЛОГ И РОДИТЕЛИ УЧАЩИХСЯ 119
2.1. Работа психолога с родителями дошкольника 119
2.2. Взаимоотношения подростков с родителями 144
2.3. Методика измерения родительских установок и реакций 163
2.4. Тест-опросник родительского отношения 174
2.5. Понимание родителями особенностей юношеского возраста 181
2.6. Определение психологической атмосферы в семье 184

Глава 3. ПОВЫШЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ АДМИНИСТРАЦИИ ШКОЛЫ 211
3.1. Способность к хозяйственной деятельности 211
3.2. Стиль руководства педагогическим коллективом 230
3.3. Особенности социальных поведенческих реакций 249
3.4. Оценка стиля мыслительной деятельности 261
3.5. Индивидуальные и личностные особенности 277

КОРРЕКЦИОННЫЕ ПРИЕМЫ И УПРАЖНЕНИЯ

Глава 1. ПРИЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНИМАНИЯ 321

Глава 2. ПРИЕМЫ РАЗВИТИЯ ПАМЯТИ 326

Глава 3. ПРИЕМЫ РАЗВИТИЯ МЫСЛИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 331

Глава 4. КОРРЕКЦИОННАЯ ПРОГРАММА ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ТЕСТИРОВАНИЯ ШТУР 351

Глава 5. ПРИЕМЫ РАЗВИТИЯ ВООБРАЖЕНИЯ 377

Глава 6. КОРРЕКЦИЯ ТРЕВОЖНОСТИ И ЗАСТЕНЧИВОСТИ 382

Глава 7. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА 396

Глава 8. СНЯТИЕ БАРЬЕРОВ ОБЩИТЕЛЬНОСТИ 401
8.1. Тренинг педагогического общения 401
8.2. Развитие общительности в тренинговой группе 410

Глава 9.МЕТОДЫ РЕГУЛЯЦИИ ПСИХИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ 423
9.1. Кабинеты психологической разгрузки как одно из основных средств профилактики нервно-психического здоровья 423
9.2. Аутогенная тренировка 425
9.3. Саморегуляция психических состояний учителя с помощью нейролингвистического программирования 442
9.4. Использование музыкальных средств в целях реабилитации школьников 456
9.5. Использование цвета и других приемов в работе психолога 466

Список литературы 470

Учебное издание

Рогов Евгений Иванович

НАСТОЛЬНАЯ КНИГА ПРАКТИЧЕСКОГО ПСИХОЛОГА

В двух книгах
Книга 2

Работа психолога со взрослыми. Коррекционные приемы и упражнения

Зав. редакцией *Р.С. Швецова*
Редактор *И.Б. Нилова*
Художник обложки *И.С. Захаров*
Компьютерная верстка *А.И. Попов*
Корректор *Л.С. Верещагина*

Лицензия ЛР № 064380 от 04.01.96.
Гигиенический сертификат
№ 77.ЦС.01.952. П.01652.С.98 от 28.08.98.
Сдано в набор 06.03.98. Подписано в печать 10.07.98.
Формат 60×90$^{1}/_{16}$. Гарнитура «Таймс». Печать офсетная.
Усл. печ. л. 30,00. Доп. тираж 20 000 экз.
Зак. № 1569.

«Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС».
117571, Москва, просп. Вернадского, 88,
Московский педагогический государственный университет.
Тел./факс 932-56-19, тел. 437-99-98, 430-04-92, 437-25-52.
E-mail: vlados@dol.ru
http://www.vlados.ru

Государственное унитарное предприятие
ордена Трудового Красного Знамени полиграфический комбинат
Государственного комитета Российской Федерации по печати.
410004, г. Саратов, ул. Чернышевского, 59.

«Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС» открывает серию «Азбука психологии» книгой Е.И.Рогова «Психология познания» (М., 1998. – 176 с.: ил.), предназначенной школьникам и педагогам.

Она не похожа на учебник в привычном понимании этого слова, но учит познанию мира и возможностей человека.

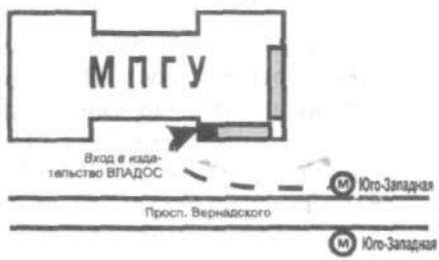
Где «живет» наша психика; как мы создаем картину окружающего мира и как храним то, что знаем; откуда берутся наши мысли и плохо ли быть фантазером; можем ли мы изменять себя? Ответы на эти вопросы связаны с раскрытием тайн нашей психики. Вот почему автор, знакомя с основами психологии, главное внимание уделяет в этой книге процессам познания: восприятию, памяти, мышлению, воображению.

Увлекательная информация сопровождается выразительными ситуативными рисунками, облегчающими понимание текста. В книгу включены психологические упражнения, которые позволят лучше понять закономерности развития психики, что немаловажно для личностного самосовершенствования.

Книгу можно приобрести по адресу:

«Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС».
117571, Москва, просп. Вернадского, 88.
Московский педагогический государственный университет,
тел. 437-99-98, 430-04-92, 437-25-52, тел./факс: 932-56-19.
E-mail: vlados@dol.ru
http://www.vlados.ru

СХЕМА ПРОЕЗДА:



«ГУМАНИТАРНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР ВЛАДОС»

Предлагает широкий выбор учебных и методических пособий, справочной литературы по всем отраслям знаний для детских садов, школ, лицеев, гимназий, колледжей и вузов,
школьные учебники к новому учебному году.

* * *

Приглашаем к сотрудничеству
учреждения образования, учебные заведения, книготорговые организации и оптовых покупателей.

* * *

У нас всегда можно подобрать ассортимент из более чем 800 наименований новейшей учебной литературы нашего и других издательств.

* * *

Наши менеджеры оперативно обработают Ваш заказ, помогут подобрать ассортимент учебной литературы, необходимой для Вашего региона,
ознакомят с перспективами издательства на ближайший квартал.

* * *

Отправляем ж/д контейнеры во все регионы России.

* * *

Хорошее обслуживание, гибкая система скидок, советы профессионалов по подбору литературы — это все в нашем издательстве!

МЫ РАДЫ ВАМ ВСЕГДА!

Адрес Гуманитарного издательского центра ВЛАДОС:
117571, Москва, просп. Вернадского, 88,
Московский педагогический государственный университет, а/я 19.
Телефоны: 437-99-98, 430-04-92, 437-25-52.
Телефон/факс: 932-56-19.
Проезд: м. Юго-западная

1840=

История нового времени
Эпоха Возрождения
История древнего мира
История средних веков
Родная история
Живая Русь
Родная история
Живая Русь
• Учебники, учебные и методические пособия для школ и вузов.
• Рабочие тетради.
• Справочники, энциклопедические словари.
• Сборники задач и дидактические материалы.
• Научно-популярная литература
ЧЕРЧЕНИЕ
Родная история
Живая Русь
дидактические материалы
5 6 7 класс
Л.А.ЖЕРДЕВА
РУССКИЙ ЯЗЫК
в средней школе
дидактические материалы
синтаксис, пунктуация
7 8 9 класс
Л.А.ЖЕРДЕВА
РУССКИЙ ЯЗЫК
в средней школе
Родная история
Живая Русь

Наш адрес:
117571, Москва,
пр-т Вернадского, 88.
Московский педагогический
государственный университет
(правое крыло).
Тел. 437-9998, 437-2552.
Тел./факс 932-5619.
E-mail: vlados@dol.ru
http://www.vlados.ru