



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ  
МЕНЕДЖМЕНТА ЛИНК



Методическое пособие для тьюторов

**ПСИХОЛОГИЯ**

**ДЛЯ МЕНЕДЖЕРОВ**



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ИНСТИТУТ  
МЕНЕДЖМЕНТА  
ЛИНК



Милорадова Н.Г.  
Ишков А.Д.

# ПСИХОЛОГИЯ ДЛЯ МЕНЕДЖЕРА

*Методическое пособие  
для тьюторов*

Гуманитарное образование менеджера

УДК 159.9 (072)  
ББК 88.4 я73  
М60

**Милорадова Н.Г., Ишков А.Д.**

М60 Психология для менеджера: Методическое пособие для тьюторов.  
(Гуманитарное образование менеджера). – Жуковский: МИМ ЛИНК, 2000. – 64 с.

УДК 159.9 (072)  
ББК 88.4 я73

ВВЕДЕНИЕ.....	5
---------------	---

## РАЗДЕЛ I

ИЗУЧАЯ УЧЕБНЫЕ МАТЕРИАЛЫ .....	7
--------------------------------	---

1. <i>Методология познания психологической реальности</i> .....	7
1.1. Проблемы реальные и мнимые.....	7
1.2. Ключевые понятия и их взаимосвязи .....	11
1.3. Темы для размышления .....	12
1.4. Задания для подготовки к ТМА: Вариант А.....	12
2. <i>На пути к продуктивному мышлению</i> .....	13
2.1. Проблемы реальные и мнимые.....	13
2.2. Ключевые понятия и их взаимосвязи .....	18
2.3. Темы для размышления.....	19
3. <i>«Я» в зеркале психологических характеристик</i> .....	23
3.1. Проблемы реальные и мнимые.....	23
3.2. Ключевые понятия и их взаимосвязи .....	26
3.3. Задания для подготовки к ТМА: Вариант В.....	27

## РАЗДЕЛ II

РАБОТА НА ТЬЮТОРИАЛАХ.....	33
----------------------------	----

1. <i>Знакомство и самоопределение</i> .....	33
1.1. Игра «Снежный ком».....	33
1.2. Самопрезентация: «Я и мое имя» .....	34
1.3. Представление партнера: «Рекомендую» .....	34
1.4. Самоопределение: «К выбору цели».....	35
2. <i>Групповое взаимодействие</i> .....	38
2.1. «Собрать квадрат».....	38
2.2. «Продолжи рисунок».....	39
2.3. «Вылепи характер» .....	39
2.4. «Передай воздействие».....	39
2.5. «Вырвись из круга».....	40
2.6. «Веревочки» .....	40
2.7. «Свое место» .....	41
3. <i>Взаимодействие с партнером</i> .....	42
3.1. «Рисунок вдвоем» .....	42
3.2. «Опора».....	43
3.3. «Кто и сколько».....	43
3.4. «Синхронизация движений» .....	43

3.5. «Внутреннее зрение».....	44
3.6. «Зеркало».....	44
3.7. «Телепатия».....	45
3.8. «Кулак».....	45
4. Пойми меня.....	46
4.1. Цветовые предпочтения.....	46
4.2. Речевые предпочтения.....	51
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ.....</b>	<b>53</b>
<i>Приложение 1. Что в имени твоём?.....</i>	<i>53</i>
<i>Приложение 2. Раздаточный материал к заданию "Собрать квадрат".....</i>	<i>55</i>
<i>Приложение 3. Раздаточный материал к заданию "Продолжи рисунок".....</i>	<i>58</i>
<i>Приложение 4. Материалы к заданию "Цветовые предпочтения".....</i>	<i>59</i>
<i>Приложение 5. Индикаторы модальности к заданию "Речевые предпочтения".....</i>	<i>61</i>
<i>Приложение 6. Варианты выполнения задания "Продолжи рисунок".....</i>	<i>62</i>

В данном пособии содержатся методические рекомендации к проведению занятий по дисциплине «Психология и педагогика» для тьюторов. Это обобщенный опыт авторов по проведению подобных занятий. Методические рекомендации построены на основе программы, разработанной в соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования (2000 г.) и утвержденной УМО университетов РФ по психологии.

**Вам не предлагаются готовые варианты проведения тьюториалов.** Это скорее некий конструктор, из которого Вы можете комбинировать то, что подходит Вам и Вашим студентам. Поэтому использование изложенного в пособии материала не является обязательным. Главное, помочь студентам освоить содержание учебных книг, научить их ориентироваться в многообразии психологических подходов, различать научное и ненаучное знание, составлять психологическую характеристику (ТМА 01), читать профили личности (зачетное задание по курсу «Личностные возможности в стратегии управления»), получить навыки группового взаимодействия.

## **Важно научить студентов:**

- «отслеживать» признаки, лежащие в основании житейских психологических характеристик, и понимать их относительность. Например, при ориентировке на имя, цветовые или словесные предпочтения, в групповой работе и т.д.;
- грамотно использовать основные психологические понятия для описания личностных особенностей человека;
- «читать» и интерпретировать результаты, полученные с помощью признанных психологической теорией и подтвержденных практикой тестов. Например:
  - работоспособности;
  - темпераментальных особенностей;
  - социальных ориентаций в межличностном общении;
  - стилей в межличностном взаимодействии;
  - способов разрешения конфликтных ситуаций;
  - локуса контроля;
- строить психологические характеристики, основываясь на вышеперечисленных показателях;
- разбираться в собственных психологических установках: целевых, смысловых, эмоциональных, операциональных.

Для усвоения психологических знаний на тьюториалах необходимо задействовать основные каналы обучения:

1. **Когнитивный** (познавательный) канал обучения, который включает в себя уяснение теоретических концепций и отработку научных способов получения психологических знаний.

2. **Аффективный** канал обучения, который работает при возникновении эмоционально заряженных ситуаций столкновения человека с самим собой. Эти ситуации заставляют человека тревожиться, стесняться, раздражаться и т. д., но они необходимы и их надо создавать, ибо только пройдя через них, человек, в конце концов, может найти путь к себе.
3. При этом не следует забывать, что основа любого обучения – это **собственные действия** обучающегося, проявляющиеся при групповом взаимодействии, при поиске выхода из проблемной ситуации, при решении задач или в виде инициативы в высказываниях, суждениях и т.д.

Методическое пособие состоит из двух разделов.

В РАЗДЕЛЕ I нашел отражение наш опыт работы со студентами, изучающими учебные книги по психологии. Были выделены часто встречающиеся, наиболее типовые затруднения. Вполне возможно, что Вы столкнетесь с аналогичными. Максимальное внимание, на наш взгляд, следует уделить учебному материалу книги «Методология познания психологической реальности». Почему? Книги «На пути к продуктивному мышлению» и ««Я» в зеркале психологических характеристик», включающие в себя психологические тесты и диагностические задания, воспринимаются как «имеющие практическую ценность», поэтому вызывают живой интерес у студентов. Кроме того, по материалам этих книг пишется ТМА 01, в связи с чем они обычно хорошо прорабатываются студентами самостоятельно и Вам следует только помочь им в интерпретации полученных результатов. В книге «Методология познания психологической реальности» приведено больше теоретического материала, и студенты порой не видят возможностей его практического применения. Однако для того чтобы самостоятельно интерпретировать результаты выполнения тестов и получить проходной балл по ТМА 01, студент должен иметь хотя бы минимум базовых знаний по психологии, которые как раз и изложены в этой книге. Поэтому на тьюториалах необходимо помочь студентам разобраться с основными понятиями, наполнить эти понятия конкретным содержанием.

РАЗДЕЛ II – это набор игр, упражнений, заданий. Что явилось критерием именно такого набора? Специфика работы современного менеджера.

Быть эффективным менеджером – значит уметь общаться с людьми, понимать и чувствовать партнера, импровизировать. Путь к успеху в этих ситуациях часто зависит от способности менеджера отбросить в сторону все известные шаблоны, просчитанные варианты и выйти один на один с неизвестностью.

Что мешает человеку импровизировать, рисковать? Неуверенность, порождаемая страхом перед новым, скованность своим прошлым опытом и неспособность действовать «здесь и теперь», боязнь отступить от шаблона, сойти с накатанной колеи и открыться новому. Думается, что одна из основных задач курса психологии как раз и состоит в пробуждении тех сил и способностей, которые помогут нашим студентам действовать в непредсказуемой ситуации общения с разными людьми.

Предлагаемые задания, игры и упражнения представляют собой миниатюрные модели жизненных ситуаций, к которым невозможно подготовиться и которым нельзя научиться заранее. Нет единственно правильного решения – всегда нужно искать собственное, и каждый раз – заново. Участие в этих занятиях позволит студенту и Вам! получить бесценный опыт раскрепощения и спонтанности, приобщит к искусству «отвечать без подготовки», научит прислушиваться к своему внутреннему «Я».

# ИЗУЧАЯ УЧЕБНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

---

## 1. Методология познания психологической реальности

*Не в качестве непреложных истин,  
а как средство осмысления Вашего  
собственного жизненного опыта.*

### 1.1. Проблемы реальные и мнимые

Какие проблемы могут возникнуть у студента при изучении первой книги — «Методология познания психологической реальности»?

*Во-первых, столкновение житейских и научных психологических знаний.*

Едва ли кто-то возьмется оспаривать тот факт, что каждый человек владеет психологическими знаниями о себе и другом, психологическими методами коррекции себя и другого, психологическими техниками воздействия на себя и другого. Откуда все это у человека? Вероятно, что-то получаем мы от природы, что-то есть результат нашего личного опыта, а иное — результат усвоения нами опыта и представлений других людей, зафиксированных в сказках, мифах, сказаниях, художественной литературе, фильмах, нравоучениях родителей, учителей и т.д.

За время своего существования человечество построило несколько мировоззренческих картин: мифологическую, религиозную, натурфилософскую, естественнонаучную. Мировоззрение — это целостная картина мира, представление об его устройстве, о месте человека в нем и о принципах взаимодействия с окружающим миром. «Душа» представлена во всех картинах, но как по-разному! Есть над чем подумать.

Все это откладывается в сфере бессознательного человека, формирует его собственное неповторимое видение мира, свое мировоззрение, причем сам человек крайне редко может объяснить, откуда пришли к нему те или иные психологические знания (рис. 1.1).

Как относиться к этому житейскому опыту? Как к реальности, которую, как и любую реальность, люди изменяют, если она их не устраивает.

Первоначально необходимо выяснить, что именно не устраивает человека в его психологическом мировоззрении, и «перевести» свой житейский опыт на язык психологической науки. Почему это важно?

Научные психологические знания можно использовать как инструмент, позволяющий:

- организовать условия для интенсивного самонаблюдения;
- стимулировать процессы расчленения внутреннего опыта и его осознания;
- описать («обнажить») механизмы человеческой психики.



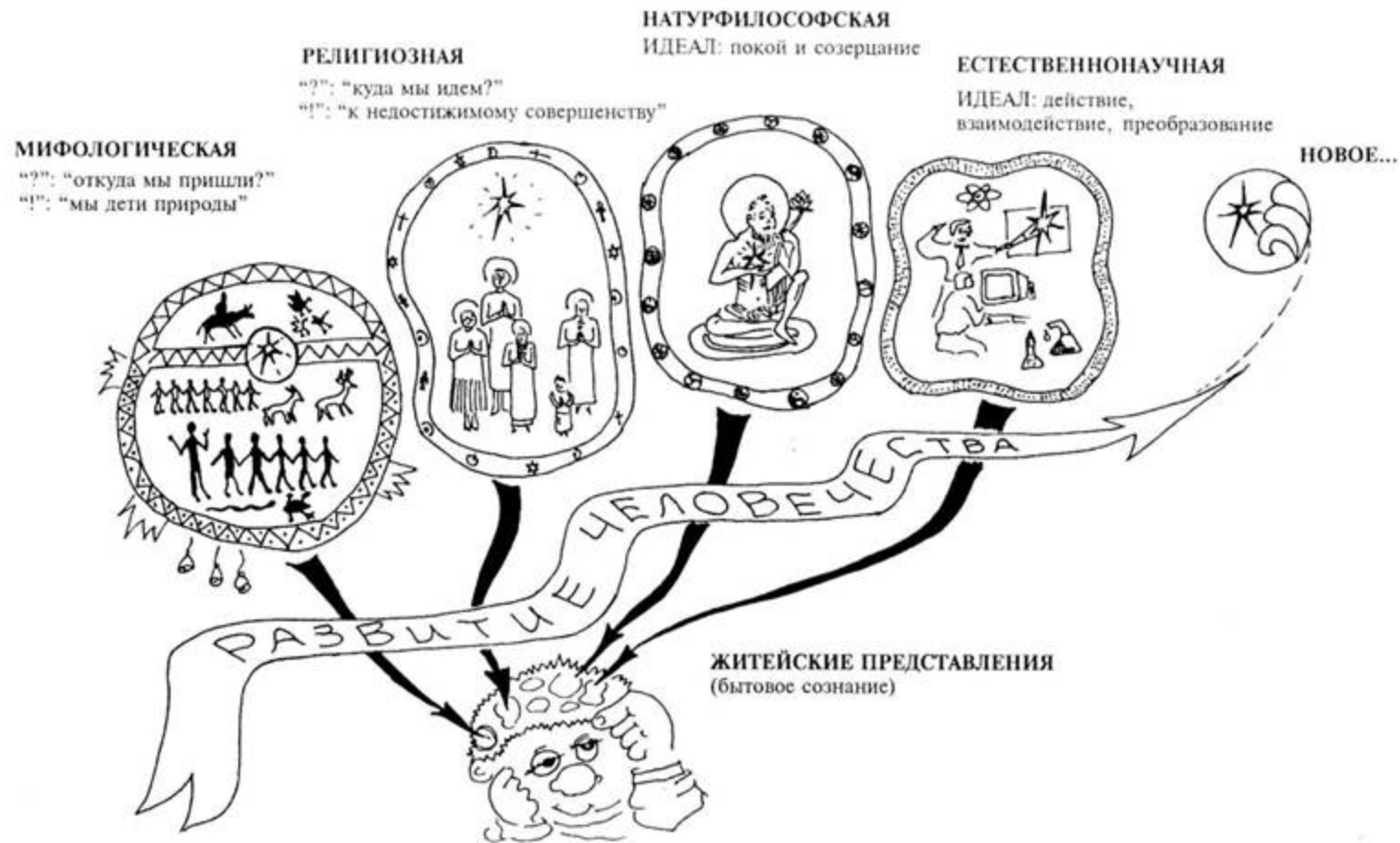


Рис.1.1. Различные картины мира и их представленность в бытовом сознании

Сложности:

1. Во всех картинах мира «душа» представлена, но ответы на главные вопросы

{ «Что такое душа»  
 «Откуда душа появилась»  
 «Куда душа устремлена». } даются разные.

2. Все ответы на главные вопросы носят *предположительный* характер: нет «истинных» доказательств, нет и опровержений.

*Во-вторых, перенос и распространение правил, разработанных для естественных наук, на анализ и интерпретацию психологических явлений (схема. I. I).*

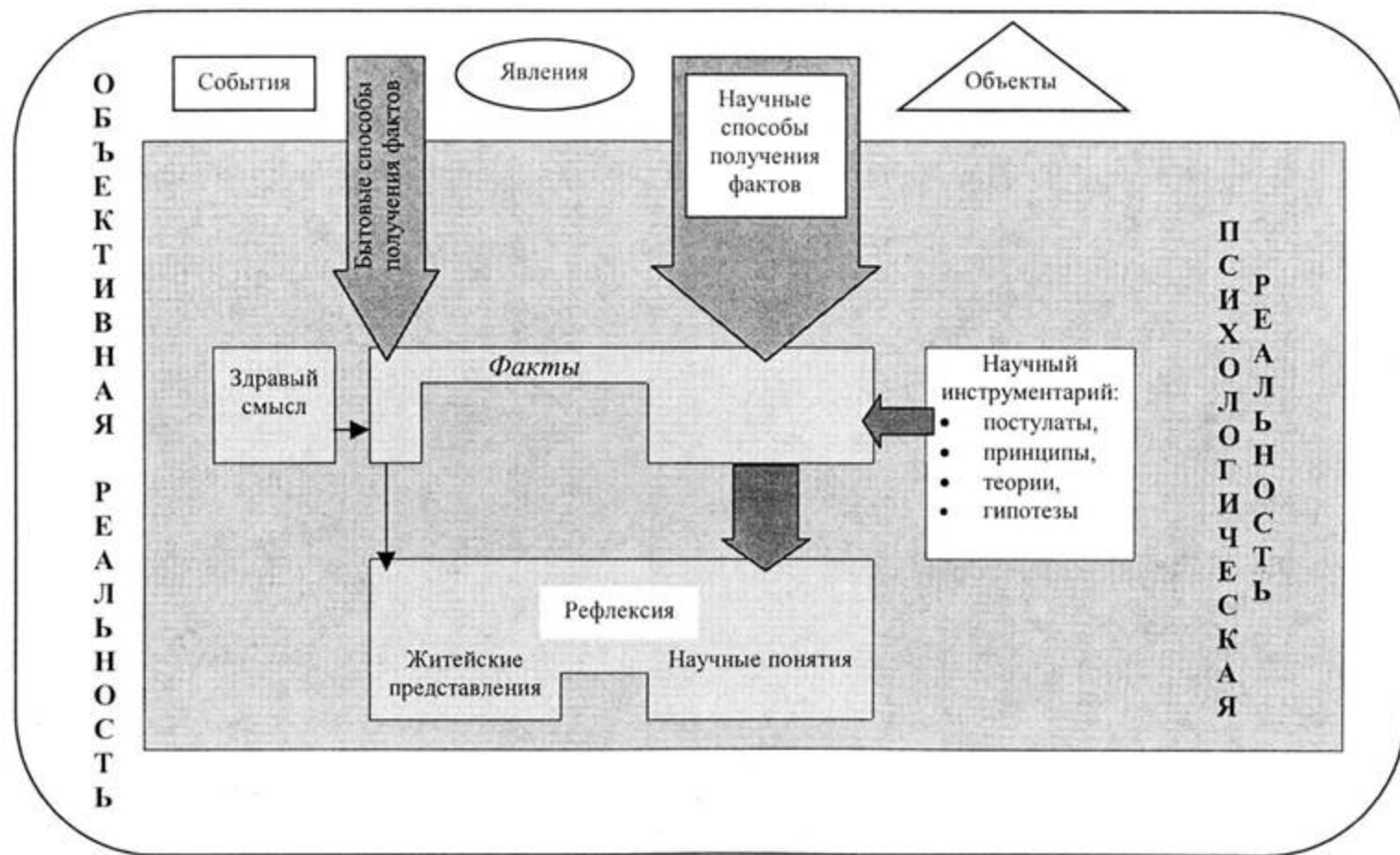
Психология работает по тем же правилам, что и другие естественные науки. Так, в качестве основания науки выбирается предположение, то есть нечто, что ни доказать, ни опровергнуть невозможно, что не вытекает непосредственно из опыта, житейского или научного. Предполагается, что душа есть, что она возникла в какой-то момент в прошлом, что она развивается. Предположения косвенно подтверждаются или опровергаются фактами, и они остаются истинными до тех пор, пока подтверждающих фактов больше. Однако факты не существуют сами по себе, их собирают и преподносят люди! Недаром говорят: «Аргументы сильнее фактов». Потому-то, вероятно, и людей, стремящихся научиться аргументировать, воздействовать, убеждать, всегда больше, чем людей, желающих научиться добывать факты!

Обратите внимание на раздел «Постулаты и принципы построения психологической реальности как точки отсчета». Исходные позиции вызывают эмоциональную реакцию и желание возразить. Оно и понятно: постулаты и есть те знания-убеждения, на которые «нанализуется» житейский психологический опыт, на которых строится психологическая картина мира: «этот мир жестокий, этот мир простой, этот мир прекрасный, в этом мире все запрограммировано». В построенной картине мира человек находит свое место: обратите внимание, *в своей картине*, а не в реальном мире. Наивно думать, что взрослый человек легко меняет свои взгляды на чьи-то чужие, даже если у этих знаний статус научных!

*В-третьих, недоумение по поводу необходимости знакомиться с большим количеством «разных психологических взглядов».*

Утверждение, что психология работает по правилам естественных наук, приходит в явное противоречие с «разгулом» субъективизма в современной психологии. Единого представления о психологической науке среди психологов, увы, не наблюдается. Но возникает вопрос, надо ли знакомиться с различными психологическими концепциями не профессионалам? Полагаем, надо. В современном бизнесе широко используются различные приемы психологического воздействия. Например, в рекламе, ведении переговоров, подборе персонала, создании имиджа и т.п. Особенностью нынешней ситуации в России является наличие психологов различных зарубежных направлений. Они отличаются друг от друга идеологией, сферами интересов, методами работы, степенью влияния и эффективности. Прибегая к услугам психолога-консультанта, полезно иметь хотя бы некоторые представления о той школе, в которой он сформировался как специалист.

## ЧЕЛОВЕК И ЕГО ЕСТЕСТВЕННОНАУЧНОЕ ПОЗНАНИЕ



### Сложности:

1. Наличие житейских представлений, которые должны быть отрефлексированы и «найжены» в научной картине мира.
2. Принятие научных способов получения и обработки фактов в качестве рабочего инструментария для анализа объективной реальности.

## 1.2. Ключевые понятия и их взаимосвязи

**Цели:** обсудить, уточнить и построить взаимосвязи между отдельными ключевыми понятиями по теме «Построение психологической реальности».

1. На отдельных карточках заготовьте следующие ключевые понятия:

- значение и смысл (кн. 1, стр. 6);
- уровни научного познания (кн. 1, стр. 9);
- психическое развитие (кн. 1, стр. 91);
- духовная культура (кн. 1, стр. 11);
- типы понимания (кн. 1, стр. 14);
- ведущая деятельность (кн. 1, стр. 97);
- сензитивный период (кн. 1, стр. 98).



Раздайте студентам карточки и отведите время (не более 5 минут) для подготовки и последующего краткого выступления, в котором должно быть раскрыто содержание понятия, записанного на карточке.

2. Предложите студентам выявить и зафиксировать (словесно или графически) взаимосвязь между отдельными понятиями, например:

- понимание и уровень научного познания;
- понимание и психическое развитие;
- понимание и владение значениями и смыслами;
- понимание и духовная культура;
- понимание и сензитивный период.

3. На отдельных карточках заготовьте ключевые понятия по теме «Способы приобретения психологических знаний»:

- интроспекция и рефлексия (кн. 1, стр. 65);
- психологический эксперимент (кн. 1, стр.68);
- вспомогательные методы (кн. 1, стр.75);
- достоверность (кн. 1, стр.78);
- формы проявления психики: состояния, процессы, свойства (кн. 1, стр.29).



Раздайте студентам карточки и отведите время (не более 5 минут) для подготовки и последующего краткого выступления, в котором должно быть раскрыто содержание понятия, записанного на карточке.

4. Предложите студентам выявить и зафиксировать (словесно или графически) взаимосвязь между отдельными понятиями, например:

- формы проявления психики и рефлексия;
- формы проявления психики и наблюдения;

- формы проявления психики и лабораторный эксперимент;
- формы проявления психики и формирующий эксперимент;
- формы проявления психики и вспомогательные методы (на выбор студента);
- достоверность знаний и способы их получения.

### 1.3. Темы для размышления

Подсчитано, что за три тысячи лет своего существования люди развязали пять тысяч войн! В чем причина человеческой агрессивности и стремления к насилию? Во врожденной особенности, от которой никуда не деться, или приобретенной в результате собственного «горького» опыта?

Предложите для обсуждения причин насилия различные точки зрения, которые режиссер Кубрик представил в виде такого списка:

ПРИЧИНА		ТОЧКА ЗРЕНИЯ
Первородный грех	→	Религиозная
Несправедливая экономическая эксплуатация	→	Марксистская
Эмоциональная (психологическая) неполноценность	→	Психоаналитическая
Генетические факторы (Y-хромосомная теория)	→	Биологическая
Произошел от обезьяны-убийцы	→	Эволюционная

Предложите студентам соотнести различные картины мира с предлагаемыми причинами агрессивности человека. Какие еще, на их взгляд, можно назвать причины?

### 1.4. Задания для подготовки к ТМА: Вариант А

Для написания ТМА по психологии (см. Буклет заданий) студентам предлагается на выбор два варианта. Один из них, *Вариант А*, имеет философско-теоретическую направленность и базируется на материалах книги «Методология познания психологической реальности». Однако работы над книгой, проведенной Вами на занятиях, будет недостаточно для написания ТМА по предложенной схеме. Студентам необходимо изучить Хрестоматию и, видимо, проявить особую заинтересованность в построении методологических рассуждений.

## 2. На пути к продуктивному мышлению

*Большинство людей не считают объективной истиной то, что жизнь трудна. Поэтому они жалуются.*

*Жизнь – это бесконечная череда проблем.*

*Что мы хотим: жаловаться на них или решать их?*

Пек М.С.

### 2.1. Проблемы реальные и мнимые

Какие проблемы могут встретиться студенту при изучении второй книги – «На пути к продуктивному мышлению»?

*Во-первых, ложное представление о том, что человек затравлено мечется между «холодными доводами» рассудка и «дерзкой игрой» предчувствий.*

Чувственное и рациональное – это разные уровни целостного познания, и вряд ли стоит устраивать между ними состязания с целью выяснить: «Кто главнее?» Однако информация о мире, получаемая на этапах чувственного и рационального познания, качественно различна (схема 2.1). Необходимо ее не противопоставлять, а учиться переводить с чувственного языка индивидуальных ощущений и восприятий на понятийный язык, которым оперирует рациональное познание. Мы предлагаем Вам использовать на тьюториалах упражнения на развитие чувственного познания и на совмещение рационального мышления с разными эмоциональными состояниями.

*Во-вторых, каждый человек решает свою задачу, понимая ее по-своему.*

Задачи, предлагаемые в этой книге, подобраны и составлены таким образом, чтобы легче было увидеть психологическую природу затруднений, которые возникают при их решении. Особенно следует обратить внимание на этап превращения объективной структуры задачи «дано/надо» в субъективную «цель/средство» (схема 2.2), то есть каждый раз уточнять, «так какую же задачу решает человек?!». Однако студенты порой:

- при первом же затруднении ищут ответ в конце книги;
- усилия направляют не на поиск причины неуспеха в психологической природе человека, в частности своей, а на поиск аргументов для оправдания, почему не решил, или обвинения в некорректной постановке задачи.

Напомним, осознание возникает только при затруднении. Пока все идет гладко, нет необходимости думать и переживать. Поэтому мы выбрали задачи (см. далее), которые можно предложить студентам на тьюториале, чтобы они их решали под Вашим «присмотром».

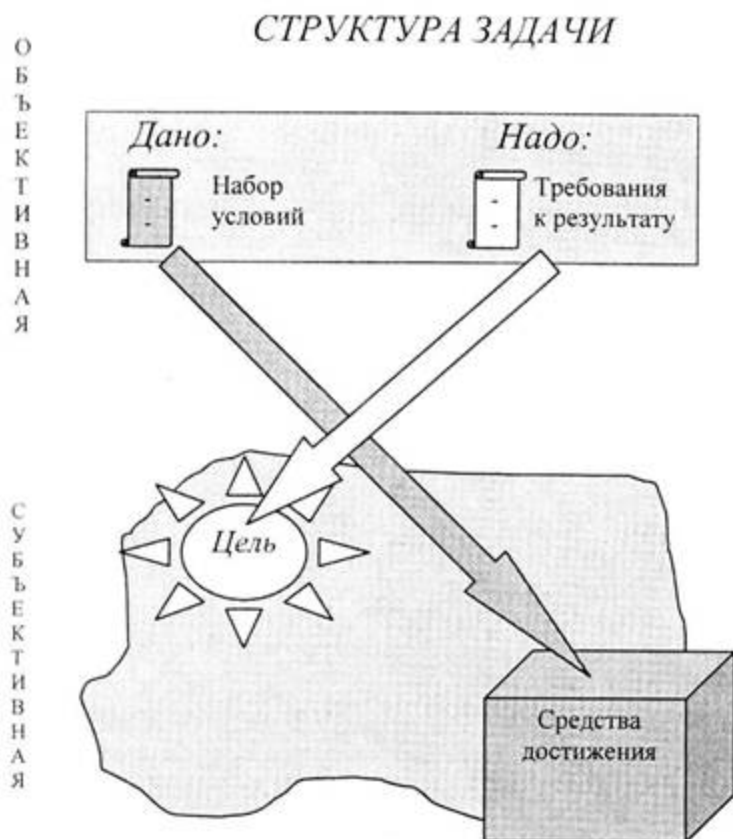
## ЧУВСТВЕННОЕ И РАЦИОНАЛЬНОЕ ПОЗНАНИЕ



### Сложности:

1. Неравноценность информации, получаемой на разных уровнях познания, отсутствие навыка перевода чувственной информации на понятийный уровень.
2. Формирование психологической установки на поиск внутренних связей: общего происхождения, единой структуры, целостного функционирования.

Схема 2.2

**Сложности:**

1. Отсутствие навыка осознанного перевода объективной структуры задачи в субъективную.
2. Отработка приемов и правил решения задач с типовыми психологическими затруднениями.

*В-третьих, психологические установки — стереотипы ожиданий, которые могут проявляться при возникновении проблем.*

Психологические установки (рис. 2.1) рассматриваются как отдельная тема. Но при работе со второй книгой следует обратить внимание на конкретные установки. Вот некоторые из них:

- Надежда, что проблема сама пройдет, «как-то рассосется».
  - Напомните высказывание Э. Кливера о том, что если человек не участвует в решении проблемы, то он участвует в ее создании.
  - Прежде чем решать проблему, необходимо принять на себя ответственность за нее, сказать самому себе: «Это моя проблема».



- Уверенность в том, что причины возникновения проблемы лежат «вне человека».
  - Причиной возникновения проблемных ситуаций чаще всего являются наши собственные действия. Их истоки ищите в себе.
- Трудности, которые человек испытывает при решении проблемы, обусловлены объективной сложностью ситуации.
  - Сложность – субъективная категория, корни которой лежат в присущих нам барьерах, стереотипах, шаблонах мышления. В качестве таких внутренних препятствий могут выступать и неадекватно оцененный жизненный опыт, и привычные способы поведения и общения. Надо бы отказаться от них, но человек порой их просто не осознает.
- Ожидание психологической помощи в совершенно определенной форме – совета, поучения.
  - Нет смысла уходить от собственного принятия решения и перекладывать это на другого человека. Осваивайте роль искателя и творца, а роль пассивного ведомого, ожидающего подсказки на каждом шагу, оставьте в прошлом.
- Быть человеком мыслящим – значит всегда быть правым или отличаться остроумием.
  - Напомните высказывание Э. де Боно, что быть человеком мыслящим означает «обладать осознанным стремлением породить на свет качественно полноценную мысль».
- Существует единственно правильное решение, и именно его следует искать.
  - В жизни как раз требуется обратное: умение ориентироваться в бесконечном, работать с неопределенностью, искать свое, собственное, и каждый раз заново.
  - Обрести власть над неопределенностью можно, но для начала освободите себя от приобретенных ограничений – установок, которые стали мешать.
  - Отказ от старых воззрений, отход от завоеваний прошлого, нарушение спокойствия: это не скорый успех, это риск, это боль, иными словами, *РАЗВИТИЕ*.



Рис. 2.1. Психологические установки

**Сложности:**

1. Отсутствие установки на поиск причин «неуспеха» в психологической природе человека, в частности своей.
2. Осознание внутренне присущих барьеров, стереотипов и шаблонов мышления.

## 2.2. Ключевые понятия и их взаимосвязи

**Цели:** обсудить, уточнить и построить взаимосвязи между отдельными ключевыми понятиями по теме «Формы мышления».

1. На отдельных карточках заготовьте следующие ключевые понятия:



- формы мышления (кн. 2, стр. 10);
- структура задачи (кн. 2, стр. 13);
- средства достижения целей (кн. 2, стр. 14);
- виды установок (кн. 2, стр. 25);
- стратегии в решении задач (кн. 2, стр. 37);
- образное мышление (кн. 2, стр. 48);
- понятия (кн. 2, стр. 71, 76, 79);
- логические операции (кн. 2, стр. 73).

Раздайте студентам карточки и отведите время (не более 5 минут) для подготовки и последующего краткого выступления, в котором должно быть раскрыто содержание понятия, записанного на карточке.

2. Предложите студентам выявить и зафиксировать (словесно или графически) взаимосвязь между отдельными понятиями, например:

- формы мышления и стратегии в решении задач;
- формы мышления и логические операции;
- формы мышления и образное мышление;
- формы мышления и понятия;
- формы мышления и виды установок.

3. На отдельных карточках заготовьте следующие ключевые понятия по теме «Типы мышления»:



- типы мышления (кн. 2, стр. 10);
- цели и целеполагание (кн. 1, стр. 11, кн. 2, стр. 18);
- проблемная ситуация (кн. 2, стр. 10);
- типы задач (кн. 2, стр. 16);
- эмпирическое мышление (кн. 2, стр. 52);
- теоретическое мышление (кн. 2, стр. 52).

Раздайте студентам карточки и отведите время (не более 5 минут) для подготовки и последующего краткого выступления, в котором должно быть раскрыто содержание понятия, записанного на карточке.

4. Предложите студентам выявить и зафиксировать (словесно или графически) взаимосвязь между отдельными понятиями, например между типами мышления и целями. В качестве целей можно предложить следующие:
- получение практического результата (в том числе и заработная плата);
  - получение нового знания (для себя или другого);
  - самоутверждение;
  - уход от разрешения проблемной ситуации.

Дополните список целей, организовав групповое обсуждение. При этом не забывайте, что главное – показать взаимосвязь цели, которую ставит перед собой человек и/или которую достигает, с эмпирическим (житейским) или теоретическим (научным) мышлением.

### 2.3. Темы для размышления

*Жизненная мудрость дается только тому человеку,  
в жизни которого есть место для размышлений,  
а не только для действий.*

Пек М.С.

Как уже отмечалось выше, студентам сложно избежать соблазна заглянуть в раздел книги «Правильные решения». Поэтому предложите им поработать на тьюториале.

Для того чтобы научиться думать, надо думать. Других способов не существует. Предложите студентам поразмышлять над заданием в течение 20 минут. При этом нельзя:

- что-то записывать<sup>1</sup>;
- разговаривать друг с другом и задавать Вам вопросы;
- вставать со своего места.

Задания (приведенные ниже или разработанные Вами) выдайте каждому студенту в письменном виде.

За пять минут до истечения срока положите перед каждым студентом лист бумаги и карандаш. По Вашей команде, которую Вы дадите через 5 минут, они должны будут записать (имеет смысл выписать это на доске):

- решение ситуации,
- свои мысли по поводу задания.

Для данной цели можете использовать различные ситуации, но это должны быть задания, «запускающие» процесс размышления. Можно выбрать три-четыре задания на группу, а можно одно, чтобы затем обсудить, как выполнение одного и того же упражнения вызывало у разных людей различные пути «движения» мысли.

<sup>1</sup> Попросите студентов все убрать со стола, оставив только листок с Вашим заданием.

**ЗАДАНИЕ 1** *Верно ли суждение?*

- А) Человек при рождении нежен и слаб,  
Перед смертью – тверд и крепок.  
Твердое и крепкое – то, что погибает.  
Нежное и слабое – то, что начинает жить.
- Б) Человек часто скрывает свою сущность,  
Иногда ее преодолевает и очень редко подавляет.
- В) Все, что человек хочет, непременно сбудется.  
А если не сбудется, то и желания не было.  
А если сбудется не то – разочарование кажущееся.  
Значит, хотелось не того.
- Г) Люди могут потратить больше энергии, пытаясь защитить безнадежно устаревший взгляд на мир, чем потребовалось бы для того, чтобы подправить и усовершенствовать его.

**Замечания.**

Полагаем, что студентам не следует указывать, кому принадлежат эти высказывания, дабы «не давить авторитетом».

Высказывание А – восточная мудрость; высказывание Б принадлежит Френсису Бэкону; высказывание В – Александру Блоку; высказывание Г – М. Скотт Пеку.

**ЗАДАНИЕ 2** *Не потерять лицо.*

*Многие люди, особенно на Востоке, оказавшись в неприятной для себя ситуации, стремятся выйти из нее «не потеряв лица». Предложите студентам найти достойный выход из следующих ситуаций.*

*Ситуация 1.*

*Мясная лавка, минута до закрытия. Вбегают запыхавшаяся женщина и говорит:*

*– Слава Богу, успела! У вас куры есть?*

*Мясник достает из морозилки единственную курицу и кладет на весы. Весы показывают килограмм.*

*Женщина:*

*– Н-да... А побольше нет?*

Мясник убирает курицу обратно, потом достает ее же, поворачивает, кладет на весы и прижимает пальцем. Весы показывают полтора килограмма. Женщина замечает это.

**?** Вопрос: «Как красиво и эффектно поставить в глупое положение мясника?»

**Возможный вариант решения:** «Отлично! Мне, будьте добры, обе».

## Ситуация 2.

Придворный шут, проходя по королевским покоям, увидел, что король низко нагнулся над огромным аквариумом с любимыми золотыми рыбками. Какая-то блажь ударила шуту в голову, он тихонько подкрался к королю и дал ему пинка пониже спины. Король упал в аквариум, завопил. Примчалась стража и скрутила шута. Тут и король как раз выбрался из воды и говорит: «Шут, ты будешь немедленно казнен, если сейчас же не придумаешь оправдание, еще более наглое, чем то, что ты сделал!»

**Возможный вариант решения:** «Простите, ваше Величество, мне показалось, что это королева!»

## Прими решение.

## ЗАДАНИЕ 3

Принимать решение очень трудно, даже логически грамотно взвесив все «за» и «против». Предложите студентам рассмотрев следующие ситуации, принять свое решение и/или объяснить чужое.

А) Логик и маркетолог, оказавшись случайно в небольшом городке и желая хоть как-то убить время, решили подстричься. В городке имеются лишь два мастера (у каждого из них своя парикмахерская). Заглянув к одному мастеру, они увидели, что в салоне грязно, сам мастер одет неряшливо, плохо выбрит и небрежно подстрижен. В салоне другого мастера было идеально чисто, а владелец его был безукоризненно одет, чисто выбрит и аккуратно подстрижен. Логик отправился стричься к первому парикмахеру, а маркетолог ко второму.

**?** Как бы поступили Вы?

Б) У мужчины спрашивают: «Какова вероятность того, что, выйдя из дома, Вы встретите динозавра?» Мужчина после долгих размышлений отвечает: «Одна миллиардная».

Тот же вопрос задают женщине. Женщина отвечает мгновенно: «Одна вторая». «Как так?» — удивляются. «Ну, — говорит, — или встречу, или не встречу».

**?** Рискнете ли Вы утверждать, что ответ женщины лишен логики?

**ЗАДАНИЕ 4 Великая магия чисел.**

Предложите студентам «поработать» с числами, поискав ошибки в рассуждениях.

- А) *Трое мужчин зашли в магазин. У каждого из них было по 10 рублей. Один из них увидел в продаже чайник за 30 рублей, который давно хотел купить. Он занял по 10 рублей у двух других мужчин и купил себе чайник.*

*Когда мужчины вышли из магазина, продащица обнаружила, что чайник стоит не 30 рублей, а 25. Она дала грузчику 5 рублей и попросила его догнать мужчин и вернуть им деньги. Грузчик мужчин догнал, но отдал лишь 3 рубля, то есть каждому по 1 рублю. А 2 рубля взял себе.*

Давайте рассуждать: у каждого мужчины было по 10 рублей, но по 1 рублю им вернули. Следовательно, они потратили по 9 рублей каждый, а вместе:  $9 \text{ рублей} \times 3 = 27 \text{ рублей}$ . Нам известно, что 2 рубля осталось у грузчика. Итого:  $27 \text{ рублей} + 2 \text{ рубля} = 29 \text{ рублей}$ .

Куда пропал 1 рубль?

- ❓ *Необходимо найти ошибку в приведенном рассуждении.*

**Решение.** 27 рублей ( $9 \text{ рублей} \times 3$ ) включают в себя стоимость чайника (25 рублей) и 2 рубля, которые остались у грузчика. Следовательно, в приведенном рассуждении одна и та же сумма (2 рубля) прибавляется дважды.

- Б) *Путешественнику необходимо совершить шестидневный переход через пустыню. Он может нанять любое количество носильщиков, но сам путешественник и каждый из носильщиков могут взять с собой лишь четырехдневный запас пищи и воды для одного человека.*

- ❓ *Какое наименьшее число носильщиков потребуется для этого перехода?*

**Решение.** Для перехода потребуется два носильщика, один из которых вернется обратно после первого дня пути, а другой – после второго дня пути.

### 3. «Я» в зеркале психологических характеристик»

*Истинны, как и реальности, избегаются людьми,  
если они приносят боль.*

Пек М.С.

#### 3.1. Проблемы реальные и мнимые

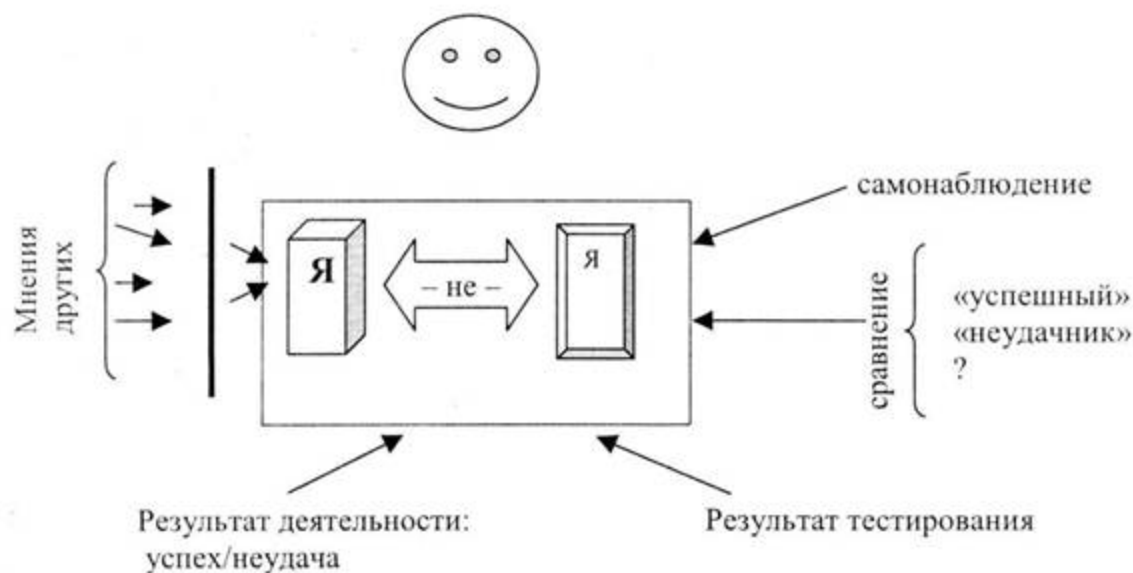
С какими проблемами студент может столкнуться при изучении третьей книги – «Я» в зеркале психологических характеристик»?

*Во-первых, студент, сопоставляя результаты тестирования и собственные представления о себе, обязательно обнаружит какое-то несоответствие.*

Человек получает информацию о самом себе из разных источников: мнений других людей, которые, конечно же, пристрастны, собственного представления как результата опыта, успешного или неудачного, сравнения с другими людьми или некими эталонами (схема.3.1).

Схема 3.1

#### ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ О СЕБЕ



Обсудите в группе предпосылки расхождения представлений о себе. Для организации обсуждения можно использовать следующие:

- Отсутствует единое мнение о человеке, поскольку он существует в нескольких группах, имеет различные роли, по-разному себя проявляет.
- Различные основания при описании своих и чужих качеств: своих – ориентация на ситуацию, других – на характеристику всей личности.



- Несовпадение информации: самонаблюдение, обратная связь при межличностном общении, социальное сравнение.
- Не всю информацию о себе человек принимает: неточность рефлексии.
- Ошибки самонаблюдения.
- Неадекватная самооценка.
- Неадекватное представление об идеале успешной личности.

*Во-вторых, реакция людей на результаты тестирования, которая может проявляться очень по-разному.*

Для ориентировки в возможных проявлениях реакции на тестирование можно воспользоваться шутивным описанием того, как человек может отвечать на утверждение, что он «дурак». Л.Н. Собчик описала десять типовых реакций:

1. Ну, если так выходит по инструкции, то я согласен.
2. Я чувствую, что это действительно так, но мне неприятно, что об этом говорят другие.
3. Ну дурак, только зачем так громко!
4. Сам дурак!
5. Зачем же так грубо – дурак, может быть, лучше дурачок.
6. Я тебя убью!
7. Да, я просто ужасный дурак, еще хуже, чем Вы думаете.
8. Все относительно, и если отсчитывать от Эйнштейна до Вас, то я, вероятно, где-то посередине.
9. Да что Вы! Уверен, что я не очень глупый.
10. Это мое, думайте, что хотите.

*В-третьих, поиск своей индивидуальности.*

В психике каждого человека сложным образом переплетены его особенности: психофизиологические – результат наследственности, социально-психологические – результат пребывания в различных социальных средах и индивидуально-личностные – результат собственной деятельности и размышлений (схема 3.2). Умение фиксировать представления о себе и переводить эти представления на язык психологических понятий может оказаться весьма полезным для осознанной адаптации к природной и социальной среде, а также развития собственной индивидуальности.

## ОБЩЕЕ И ИНДИВИДУАЛЬНОЕ В ПСИХИКЕ

## СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ И РАЗВИТИЯ



## Сложности:

1. Несоответствие результатов психологического тестирования представлениям о себе.
2. Фиксация представлений о себе и их перевод на язык психологических понятий для осознанной адаптации к природной и социальной среде, а также для развития собственной индивидуальности.

### 3.2. Ключевые понятия и их взаимосвязи

**Цели:** обсудить, уточнить и построить взаимосвязи между отдельными ключевыми понятиями по теме «Психофизиологические особенности».

1. На отдельных карточках заготовьте следующие ключевые понятия:



- уровни составления психологических характеристик (кн. 3, стр. 21);
- коридор норм (кн. 3, стр. 24, 65);
- тип нервной системы (кн. 3, стр. 29);
- работоспособность (кн. 3, стр. 33);
- темперамент (кн. 3, стр. 36);
- активность (кн. 3, стр. 37);
- экстраверсия, интроверсия (кн. 3, стр. 42);
- тревожность (кн. 3, стр. 50).

Раздайте студентам карточки и отведите время (не более 5 минут) для подготовки и последующего краткого выступления, в котором должно быть раскрыто содержание понятия, записанного на карточке.

2. Предложите студентам выявить и зафиксировать (словесно или графически) взаимосвязь между отдельными понятиями, например:

- тип нервной системы и работоспособность;
- тип нервной системы и темперамент;
- тип нервной системы и активность;
- тип нервной системы и экстра/интроверсия;
- тип нервной системы и тревожность.

3. На отдельных карточках заготовьте следующие ключевые понятия:



- социальная роль (кн. 3, стр. 23, 55)
- межличностные отношения (кн. 3, стр. 55);
- профиль личности (кн. 3, стр. 64);
- социальная ориентация (кн. 3, стр. 75);
- ведущий стиль взаимодействия (кн. 3, стр. 71);
- акцентуация (кн. 3, стр. 66);
- поведение в конфликте (кн. 3, стр. 86);
- субъективный контроль (кн. 3, стр. 17).

Раздайте студентам карточки и отведите время (не более 5 минут) для подготовки и последующего краткого выступления, в котором должно быть раскрыто содержание понятия, записанного на карточке.

4. Предложите студентам выявить и зафиксировать (словесно или графически) взаимосвязь между отдельными понятиями, например:

- социальная роль и межличностные отношения;
- социальная роль и профиль личности;
- социальная роль и социальная ориентация;
- социальная роль и ведущий стиль взаимодействия;
- социальная роль и акцентуация;
- социальная роль и поведение в конфликте;
- социальная роль и субъективный контроль.

### 3.3. Задания для подготовки к ТМА: Вариант В

Для написания ТМА по психологии (см. Буклет заданий) студентам предлагается на выбор два варианта. Один из них, *Вариант В*, предполагает написание психологической характеристики по результатам само тестирования.

Как уже отмечалось выше, в человеке сложным образом переплетены его «миры», внутренний и внешний: природный и социальный. Понять любой из них – проблема, уверенности в успешном решении которой человечество пока не приобрело. А уж тем более совместить их в логически непротиворечивой характеристике! Но этого и не надо. Цель выполнения предлагаемых ниже заданий – помочь студентам структурировать психологические параметры, уяснить их происхождение, зафиксировать связи.

**ЗАДАНИЕ 1** Конкретизируйте данную схему: опишите предположительные психофизические черты у человека с явным преобладанием тех или иных (по Вашему выбору) природных особенностей.

Схема 3.3

### Психологическая характеристика: конституциональный уровень



## ЗАДАНИЕ 2

1. Изобразите графически, как взаимосвязаны между собой порождаемые социальной ролью индивидуальные черты.
2. Отметьте черты, на проявление которых будут влиять природные особенности человека.
3. Конкретизируйте данную схему: опишите предположительные индивидуальные черты у человека с явным преобладанием той или иной (по Вашему выбору) социальной роли.

Схема 3.4

## Психологическая характеристика: ролевой уровень



- ЗАДАНИЕ 3**
1. Изобразите графически, как взаимосвязаны между собой индивидуально-личностные черты.
  2. Отметьте черты, на проявление которых будут влиять природные особенности человека, социальные воздействия.
  3. Конкретизируйте данную схему: опишите предположительные индивидуально-личностные черты человека с различными ценностными ориентациями.

Схема 3.5

**Психологическая характеристика: индивидуально-личностный уровень**



## К заданию 3

**Список ценностей (вариант Д.А. Леонтьева)*****А. Терминальные ценности (ценности-цели)***

- Активная, деятельная жизнь (полнота и эмоциональная насыщенность жизни).
- Жизненная мудрость (зрелость суждений и здравый смысл, достигаемые жизненным опытом).
- Здоровье (физическое и психическое).
- Интересная работа.
- Красота природы и искусства (переживание прекрасного в природе и искусстве).
- Любовь (духовная и физическая близость с любимым человеком).
- Материально обеспеченная жизнь (отсутствие материальных затруднений).
- Наличие хороших и верных друзей.
- Общественное признание (уважение окружающих, коллектива, товарищей по работе).
- Познание (возможность расширения своего образования, кругозора, общей культуры, интеллектуальное развитие).
- Продуктивная жизнь (максимально полное использование своих возможностей, сил и способностей).
- Развитие (работа над собой, постоянное физическое и духовное совершенствование).
- Развлечения (приятное, необременительное времяпрепровождение, отсутствие обязанностей).
- Свобода (самостоятельность, независимость в суждениях и поступках).
- Счастливая семейная жизнь.
- Счастье других (благополучие, развитие и совершенствование других людей, всего народа, человечества в целом).
- Творчество (возможность творческой деятельности).
- Уверенность в себе (внутренняя гармония, свобода от внутренних противоречий, сомнений).

***Б. Инструментальные ценности (ценности-средства)***

- Аккуратность (чистоплотность), умение содержать в порядке вещи, порядок в делах.
- Воспитанность (хорошие манеры).



- Высокие запросы (высокие требования к жизни и высокие притязания).
- Жизнерадостность (чувство юмора).
- Исполнительность (дисциплинированность).
- Независимость (способность действовать самостоятельно, решительно).
- Непримируемость к недостаткам в себе и в других.
- Образованность (широта знаний, высокая общая культура).
- Ответственность (чувство долга, умение держать слово).
- Рационализм (умение здраво и логично мыслить, принимать обдуманные, рациональные решения).
- Самоконтроль (сдержанность, самодисциплина).
- Смелость в отстаивании своего мнения, своих взглядов.
- Твердая воля (умение настоять на своем, не отступать перед трудностями).
- Терпимость (к взглядам и мнениям других, умение прощать другим их ошибки и заблуждения).
- Широта взглядов (умение понять чужую точку зрения, уважать иные вкусы, обычаи, привычки).
- Честность (правдивость, искренность).
- Эффективность в делах (трудолюбие, продуктивность в работе).
- Чуткость (заботливость).

## РАБОТА НА ТЬЮТОРИАЛАХ

---

При изучении учебного курса «Гуманитарное образование менеджера» последовательность изучаемых дисциплин может быть любой, и она определяется самим студентом. Однако, по нашему мнению, изучение курса целесообразно начинать с дисциплины «Психология и педагогика», что позволит студенту, основываясь на полученных знаниях и рекомендациях, сделать свое дальнейшее обучение более эффективным и успешным.

Следует учесть, что при изучении любой дисциплины курса предполагается групповая работа студентов (тьюториалы, группы взаимопомощи). Эта работа будет результативной только в том случае, если налажено плодотворное взаимодействие между членами группы. Поэтому при проведении тьюториалов мы предлагаем Вам использовать материал, объединенный по следующим темам:

- ✓ Знакомство и самоопределение.
- ✓ Групповое взаимодействие.
- ✓ Взаимодействие с партнером.
- ✓ Пойми меня.

На наш взгляд, задания, игры и упражнения такого типа позволяют вовлекать студентов в осознанную проработку групповых взаимодействий, что, в свою очередь, благотворно влияет на организацию и сплоченность группы.

При проведении тьюториалов необходимо, чтобы участники видели лица друг друга, поэтому занятия рекомендуется проводить за «круглым столом». Другим необходимым условием является знание имен всех членов группы.

### 1. Знакомство и самоопределение

Для знакомства членов группы мы предлагаем использовать следующие задания:

#### 1.1. Игра «Снежный ком»

**Цель:** запомнить имена участников тьюториала.

Первым свое имя называет тьютор. Подчеркиваем, только имя – в имени человек предстает без той психологической поддержки, которую дают его отчество, статус, звания и должности. Следующий участник повторяет имя тьютора, а затем называет свое имя. Третий участник повторяет имена тьютора и предыдущего участника, а затем называет свое имя. И так далее. Последний участник называет имена всех присутствующих и свое имя.

При повторении имени необходимо смотреть на того человека, чье имя произносишь. Если, называя имена, участник чье-то имя забыл, он должен обратиться к этому человеку и спросить его имя.

Завершив круг, вновь проделайте то же упражнение. Тот из студентов, кто назвал свое имя первым, пусть назовет имена членов группы в обратном поряд-

ке. Можете предложить это сделать другим. Для группы в 10–12 человек этого обычно бывает достаточно.

Если группа большая, разбейте ее на подгруппы, используя самые различные критерии. Например, можно разделить группу на четыре подгруппы следующим образом: в первую войдут те, кто родился зимой; во вторую – те, кто родился весной; в третью – летом, а в четвертую – осенью. Пусть они сначала запомнят имена участников своей подгруппы, а затем, последовательно объединяясь с другими подгруппами, имена их участников. Например: «осень–зима», «весна–лето», «осень–весна» и т.д. Завершите упражнение в общей группе.

### 1.2. Самопрезентация: «Я и мое имя»

**Цель:** обратить внимание на имя человека как значимую часть его «Я», побудить задуматься над изменениями в отношении к имени и себе.

1. Предложите участникам рассказать, что они знают о своих именах: происхождение слова, производные от него, отношение к собственному имени и как это отношение менялось.

В таком разговоре многие впервые узнают, что, за редким исключением, процесс принятия своего имени протекает для человека долго и далеко не просто.

2. Обсудите идею П.А. Флоренского о том, что у имени есть внешность, ум, страсти, волевые свойства, особое отношение с миром людей и вещей, жизненный стиль.
3. Выпишите на доске мужские имена: АЛЕКСАНДР, АЛЕКСЕЙ, ВЛАДИМИР, ДМИТРИЙ, МИХАИЛ, СЕРГЕЙ. Затем, не говоря, о каком из них идет речь, по одному зачитайте психологические образы этих имен (см. Приложение 1). Задача студентов – определить, какому из имен соответствует данный психологический образ.
4. Предложите построить психологический портрет человека на основе только его имени. Выберите какое-нибудь женское имя, затем пусть каждый студент самостоятельно опишет психологический образ носителя данного имени. Далее, дав студентам возможность уточнить психологический портрет в подгруппах, переходите к общегрупповому обсуждению, выясняя схожесть-расхождение образов и пытайтесь выявить один, а может, два-три типовых психологических портрета носителей данного имени.

### 1.3. Представление партнера: «Рекомендую»

**Цель:** обратить внимание на умение студентов:

- представлять информацию о себе, соответствующую ситуации;
- получать информацию о другом человеке;
- представить своего партнера в выигрышном свете.

Разбейте группу на пары и предложите каждому участнику рассказать партнеру о себе то, что он считает интересным, важным и значимым в данной ситуации. Затем все участники объединяются в общую группу и по очереди представляют своих партнеров.

Перед началом упражнения заранее оговорите время (общение с партнером – 3–5 минут, представление – до 1 минуты) и строго придерживайтесь временных ограничений.

Возможны и другие варианты данного упражнения, например с помощью плаката, на котором рассказывающий должен предварительно в виде картинки зафиксировать информацию о партнере.

#### 1.4. Самоопределение: «К выбору цели»

Эффективность обучения зависит от многих факторов. Один из основных — отношение к учебе, причины, побудившие человека пойти учиться. Поэтому очень важно еще до начала изучения учебных материалов по курсу помочь студенту самоопределиться, осознать свои:

- мотивы («что хочу»);
- цели («к чему стремлюсь»);
- стратегии («что делаю»).

##### *Тема для обсуждения:*

«Образование для себя как личности (для души) или для себя как субъекта труда (для работы)».

1. Предложите студентам определиться, с какой целью они приступают к изучению курса «Гуманитарное образование менеджера». Напомните им, что все цели можно условно разделить на пять основных категорий:

- ✓ Иметь (например, диплом).
- ✓ Быть (например, хорошим специалистом).
- ✓ Знать (например, психологические приемы).
- ✓ Действовать (например, подготовиться к экзаменам).
- ✓ Относиться (наладить отношения с коллегами).

Обратите внимание студентов на то, что:

- различные цели обучения могут противоречить друг другу;
- каждая цель требует своих адекватных средств (стратегии достижения);
- декларируемые цели и реально действующие (ведущие) мотивы могут не совпадать;
- цели располагаются не параллельно и не последовательно. Это, скорее, пирамида, где цели более низкого уровня подчинены целям более высокого уровня.

Как правило, студенты называют обе цели: удовлетворение потребности в образовании для самореализации и продвижение по службе.

Люди редко задумываются о том, что эти две цели противоречат друг другу, и искренне верят, что можно достичь их одновременно. Организуйте общегрупповую дискуссию, которая должна помочь студентам осознать, что сочетать в процессе обучения обе цели — подготовку человека к профессиональной деятельности и всестороннее развитие его личности, по мнению психологов, практически невозможно. Указанные цели антиномичны, и это определит различия в педагогическом процессе:

- во-первых, в содержании образования: что будет извлечено из учебного материала;
- во-вторых, в способах изучения: как будет усваиваться учебный материал:
  - через «порождение» субъективно нового знания;
  - через запоминание готовых к употреблению в конкретной профессиональной деятельности знаний.

Предложите студентам описать психологические особенности обучения человека, основываясь только на знании целей его обучения. Как это будет отражаться на его памяти, внимании, мышлении, эмоциях, восприятии и т.д.?

2. Предложите студентам прокомментировать следующие суждения:

А) Японская народная мудрость гласит:

Мечта без цели – как розовый сон,  
Но цель без мечты – это ночной кошмар.

Б) Поэт Н.П. Минский:

Тоска неясная о чем-то неземном,  
Куда-то смутные стремленья,  
Вражда к тому, что есть,  
Предчувствий робкий свет  
И жажда жгучая святынь, которых нет.

3. Предложите студентам задуматься над тем, что же будет их поддерживать во время долгого периода изучения курса, болезненно сложного процесса познания себя и написания психологической характеристики на самого себя.

Цель послужит пусковым мотивом, но этого может оказаться недостаточно. Нужны поддерживающие мотивы. Где их искать? Конечно, среди людей. Это может быть тьютор, его способность насытить содержание тьюториала практически ценным материалом, организовать действие. Не последнюю роль будут играть и сокурсники: общение с интересными людьми всегда было для человека очень сильным стимулом.

## ЗАДАНИЕ

### *Личные цели жизни и сегодняшнего дня.*

*Предложите студентам трансформировать схему «Иерархия личных целей»:*

- дополнить конкретными целями по своему усмотрению, воспользовавшись списками терминальных и инструментальных ценностей;*
- установить конкретные связи между верхним и нижним уровнем;*
- составить список еженедельных (ежедневных) дел;*
- показать, с достижениями каких целей связаны еженедельные (ежедневные) дела.*

## ИЕРАРХИЯ ЛИЧНЫХ ЦЕЛЕЙ



## 2. Групповое взаимодействие

*Из многих – единое.*

### 2.1. «Собрать квадрат»

**Цель:** на конкретном примере:

- показать как происходит взаимодействие между членами группы;
- обсудить реальные действия и поведение каждого из участников эксперимента;
- выявить, от каких факторов зависит эффективность деятельности группы.

**Подготовка:** Вырежьте из картона или другого плотного материала геометрические фигуры, представленные в Приложении 2, и раскрасьте их с одной стороны. У Вас получится набор из 15 фигур – это комплект, предназначенный для 5 человек.

Разделите Вашу группу на подгруппы по 5 человек и каждому члену подгруппы выдайте геометрические фигуры одного цвета:

- 1-й участник получит 5 красных фигур.
- 2-й участник получит 4 синие фигуры.
- 3-й участник получит 2 желтые фигуры.
- 4-й участник получит 2 коричневые фигуры.
- 5-й участник получит 2 зеленые фигуры.

**Инструкция для группы:** «Ваша задача – работая в своей подгруппе, всем вместе сложить 5 правильных квадратов. При этом должны быть использованы все детали головоломки. Решая головоломку, нельзя разговаривать, нельзя делать никаких знаков о том, что Вам нужна какая-либо деталь. Можно давать детали головоломки другим, но нельзя ни у кого брать их по своей инициативе».

Группа приступает к работе, а тьютор наблюдает, фиксируя в заранее составленной таблице наблюдений: время, которое потребовалось каждой подгруппе для выполнения задания; стратегии поведения и эмоциональное состояние участников; лидера в каждой подгруппе и отношение к нему.

После завершения задания последовательно обсудите работу каждой подгруппы и, дав возможность выступить всем участникам, ознакомьте их со своими наблюдениями.

В ходе обсуждения обратите внимание на следующие моменты:

1. Насколько быстро было выполнено задание?
2. Были ли в группе люди, у которых собственный интерес («свой квадрат») явно преобладал над общим интересом (собрать пять квадратов)?
3. Был ли в группе лидер, который пытался организовать группу для решения задачи и какие средства для этого он использовал?

Встречаются группы, которые работу выполняют быстро и слаженно. В таком случае поводов для обсуждения будет немного. Усложните задание: например, разбейте квадраты на более мелкие детали.

Если на вопрос «Почему группа не справилась с заданием?» будет высказано предположение, что не хватает деталей, предложите группе собрать квадраты, работая без ограничений, наложенных инструкцией.

## 2.2. «Продолжи рисунок»

Работа выполняется индивидуально. Каждому студенту выдается по специальному бланку (Приложение 3), на котором изображены отдельные элементы, и набор цветных карандашей. Желательно, чтобы во время выполнения задания студенты не видели, что делает их сосед.

**Инструкция для участников:** «Ваша цель – завершить начатый рисунок, используя все нарисованные детали. Выполняя задание, нельзя разговаривать».

После того как рисунки будут завершены, рассмотрите и обсудите их.

Почему, имея одинаковый исходный материал, участники получили различный результат?

Это задание позволяет наглядно продемонстрировать различия в человеческом восприятии мира, понять, как по-разному мы достраиваем этот мир в своем воображении. Поэтому-то так трудно бывает нам договориться в процессе совместной деятельности!

Некоторые интересные, на наш взгляд, варианты выполнения этого задания приведены в Приложении 6. К сожалению, в данном пособии нет возможности представить рисунки в цвете.

## 2.3. «Вылепи характер»

Разделите группу на подгруппы по 3–5 человек. Предложите каждой из них придумать и построить несколько композиций, используя в качестве исходного материала партнеров по группе. Для темы композиций используйте ярко выраженные психологические особенности человека – характер, зафиксированный в устойчивых словосочетаниях, например: «Хитрый мужик», «Светская львица», «Синий чулок», «Черный человек», «Вечно влюбленный», «Железный человек» и тому подобное. Подгруппы работают изолированно друг от друга. После завершения работы участники молча представляют свои работы друг другу. Задача – распознать замысел.

Обсудите результаты работы.

В ходе обсуждения обратите внимание на следующие моменты:

1. Какие психологические особенности распознавались легче, какие сложнее. Почему?
2. Наблюдалось ли единообразие в наглядном представлении того, что имеет одно словесное выражение?
3. Заслушайте участников группы, как они обсуждали тот или иной характер, какие существенные признаки выделяли в каждом случае.

## 2.4. «Передай воздействие»

Большую группу студентов удобнее разделить на две части (участники и зрители) по 10–12 человек в каждой. Участники встают друг за другом в круг и закрывают глаза. Один человек начинает какое-то действие, например легонько хлопает соседа по плечу или обеими руками слегка сдавливает его плечи, или кладет руку ему на талию. Партнер, почувствовав действие, передает его следующему, и так по



кругу. В конце концов действие вернется к тому, кто его запустил. Зрители при этом могут отследить преобразование действия участниками.

*Обсудите* с участниками их ощущения, а зрители пусть поделятся своими наблюдениями. Будет ли вернувшееся действие (по силе, направленности, точке приложения и т.д.) отличаться от действия, заданного первоначально?

## 2.5. «Вырвись из круга»

Предложите участникам организовать круг: плотно прижавшись друг к другу и крепко держа под руки соседей. Одного участника поставьте в центр круга.

Начните разговор с тем, кто стоит в центре. Вначале зафиксируйте, как хорошо то, что он находится в своем круге. «Конечно, Вам хорошо. Вы в центре внимания, Вы защищены плотным окружением: ни ветра, ни холода, никакой неопределенности, Вы даже разбиться при падении не сможете: подхватят» и т.д. Добейтесь того, чтобы участник ощутил, как хорошо иметь собственный круг.

Затем начинайте задавать вопросы-суждения: «А что Вы видите? Ах, одни и те же лица! А что за ними? Не видно?!», «Круг такой тесный, Вам, наверное, хотелось бы побегать, бежать долго и быстро! Попробуйте! Не получается?!», «Посмотрите, у меня для Вас есть нечто интересное. Подойдите ко мне» и т.д. Добейтесь того, чтобы участнику захотелось покинуть свой круг.

Задача «круга» – не выпустить того, кто в центре. Нет, делать это они должны не «из вредности», просто стоят давно, сплотились так, что превратились в монолит, и им хорошо, им не нравится, что кто-то толкает их, разъединяет.

Итак, как же вырваться из круга, если он вдруг стал слишком тесен, скучен, если Вы просто задыхаетесь в нем?

Обсудите эту ситуацию и предложите попробовать вырваться из круга разным людям. Вы увидите, что разные люди будут делать это по-разному: силой, угловором, обманом. Обратите внимание на внешний вид тех, кто вырвался силой. Зафиксируйте последующие действия тех, кто вырвался из круга. Спросите их: «А что дальше?»

Аналогичная ситуация возникает и в том случае, если человек пытается «войти в круг». Одна из рекомендаций для человека, который хочет вырваться из круга или войти в него – это, для начала, попытаться стать частью данного круга.

Эта игра дает серьезный повод для воспоминаний и размышлений. После ее завершения, но желательно не в тот же день, можно переходить к игре «Веревочки».

## 2.6. «Веревочки»

Про веревочки, да ниточки, узелочки да связи придумано немало выражений, скрытый смысл которых глубоко психологичен. Можно разыграть такой сюжет.

*Когда ребенок рождается, он беспомощен, на ножки самостоятельно не встает. Его первые шаги приходится подстраховывать, иначе он упадет. Вот близкие: мама, папа, бабушки – привязываются к ребенку и страхуют его от падений. Они же подводят (подтягивают) ребенка к тому, чего хотят они (например, тянут к столу кушать или ведут в музыкальную школу).*

Заранее подготовьте веревочки. Выберите одного участника и начните привязывать веревочки одним концом к его ремню (поясу), отдавая свободный конец другому участнику. При этом Вы называете того, кто привязывается, например мама, папа, бабушка, друг и т.д., и проговариваете цели, по которым они привязываются.

*Веревочки натягиваются: человек встал на ноги, стоит уверенно. Но люди-то живые, они двигаются, каждый хочет чего-то своего.*

Попросите людей, держащих веревочки, подвигаться.

*При быстрых и хаотичных движениях веревочки переплетаются. Движение одного тут же сказывается на том, с кем он связан, «его дергают». Наступает момент, когда человек, встав на ноги, захотел чего-то своего.*

Предложите человеку «с веревочками» дойти до окна или взять какой-то предмет в другом конце комнаты. Не тут-то было. Он «повязан», и надо прилагать огромные усилия для осуществления самостоятельного движения, ведь теперь он со столькими людьми связан!

*Люди-то хорошие, но не хотят идти с ним и отпустить не могут (или не хотят). Фраза: «Отвяжитесь от меня все» — одна из самых популярных среди подростков. Взрослый человек тоже в своей жизни не раз пытается разорвать невидимые нити, разрубить узлы.*

И вот теперь человек один, без связей и «без страховки идет, упадет, пропадет».

## 2.7. «Свое место»

Предложите всем участникам молча в течение одной-трех минут походить по комнате, в которой вы занимаетесь, и «подыскать» себе место, где он почувствует себя наиболее комфортно. Потом по Вашему сигналу каждый должен быстро занять то место, которое он выбрал.

Предложите участникам запомнить стоящих рядом и расположение других членов группы. А Вы зафиксируйте расположение участников группы на схеме.

Проделывайте это упражнение по одному-два раза на каждом тьюториале и каждый раз фиксируйте на схеме расположение участников.

Не комментируйте данное упражнение до тех пор, пока вся группа не соберется вместе в центре комнаты. Это обычно считается показателем сплоченности группы и желанием ее членов работать совместно.

### 3. Взаимодействие с партнером

Чувственное познание имеет более древние корни, чем познание рациональное. Но это не значит, что чувственное познание устарело и потеряло свое значение. В нашей жизни мы пользуемся им постоянно, и, возможно, именно поэтому бытует представление, что заниматься отработкой и развитием чувственных способов познания необязательно. Однако это не так, что и призваны доказать предлагаемые задания.

Цель данных упражнений — помочь участникам научиться устанавливать контакты, достигать взаимопонимания и согласовывать свои действия с партнером без использования слов. Выполнять упражнения желательно в указанной последовательности, тогда каждый раз, незначительно усложняясь, упражнения будут дополнять друг друга.

#### 3.1. «Рисунок вдвоем»

**Инструкция для участников:** «Вам необходимо, работая вдвоем, одновременно одним карандашом, нарисовать *дом, дерево и собаку*. Выполняя задание, нельзя разговаривать и использовать другие знаки. Все ваше общение должно происходить только через карандаш».

После того как рисунок будет завершен, предложите студентам подписать его. Не комментируйте это указание, пусть участники сами решат, каким образом они это сделают.

Варианты подписей бывают следующими:

- авторы пишут свои имена;
- придумывают себе общее имя;
- перечисляют то, что нарисовали;
- находят особое название («Дом в деревне», «Мы на отдыхе» и т.д.).

Конечно, рисуют плохо. Но, как правило, радуются, смеются и даже утверждают, что, будучи одни, нарисовали бы намного хуже<sup>1</sup>.

После завершения задания *обсудите* каждую работу:

1. Кто из партнеров был ведущим, а кто ведомым? Если они дополнительно выполняли те же самые рисунки индивидуально, то чей рисунок оказался ближе к совместному,
2. Выясните, какие сложности и на каких этапах выполнения задания возникли? Выясняя причины этих сложностей обратитесь к результатам выполнения задания 2.2. «Продолжи рисунок».
3. С какой целью, по мнению студентов, им было предложено данное задание? Что они поняли, выполняя его.

Особо обратите внимание на эмоциональную удовлетворенность партнеров от проделанной работы. (Раздражение и недовольство — частое явление при совместной работе, но эти эмоции в данной ситуации обычно стремятся подавить — игра все-таки!) Итак, радость реальна, они довольны друг другом! Но

<sup>1</sup> Можете предложить каждому участнику нарисовать *то же самое*, но самостоятельно.

ведь результат их совместной работы явно хуже, чем индивидуальной! Рассматривая рисунки и комментируя их, участники неохотно соглашаются: они мешали друг другу, и в рисунке это зафиксировано. Тогда почему радость? Другой человек нужен! Зачем? Именно благодаря другому человеку достаточно бессмысленное задание обрело смысл!

### 3.2. «Опора»

Группа разбивается на пары. В каждой паре участники встают спиной друг к другу. Упираясь друг в друга плечами, они должны переместить ноги вперед и встать «шаляшником». Предложите им найти и зафиксировать удобное положение, в котором они, опираясь на партнера, могли бы расслабиться. Затем попросите партнеров, не меняя положения стоп, одновременно медленно присесть и встать.

*Обсудите*, кем же был другой человек для каждой пары участников – опорой или помехой? Почему одни пары достигли взаимодействия быстро, а другим выполнить упражнение не удалось? Поделитесь своими наблюдениями. И, кстати, можно ли опереться на человека, который не сопротивляется?

### 3.3. «Кто и сколько»

Одному из участников группы завязывают глаза. Другие участники кладут руки ему на спину (начните с двух-трех человек, постепенно увеличивая количество рук). Человек должен определить:

- Сколько рук лежит на его спине?
- Кому принадлежит та или иная рука: мужчине или женщине?
- Где именно лежат руки и чьи они?

### 3.4. «Синхронизация движений»

Группа разбивается на пары. В каждой паре участники встают спиной друг к другу слегка соприкасаясь. Вы даете команду: «Поверните головы». Партнеры должны почувствовать друг друга и по Вашей команде одновременно повернуть головы в одну сторону. При выполнении данного упражнения встаньте таким образом, чтобы один из партнеров в каждой паре стоял лицом к Вам, иначе партнеры, реагируя на Ваш голос, будут поворачивать головы в Вашем направлении.

*Спросите* участников, как они поворачивали головы:

- рационально выстраивали тактику: один раз налево, второй направо или всегда только в одну сторону;
- пытались разгадать тактику партнера;
- пытались ощутить готовность партнера действовать?

Команду «Поверните головы» можете заменить на «Поднимите одну руку» или на другую подобную команду.

### 3.5. «Внутреннее зрение»

Два человека встают лицом друг к другу на расстоянии 20–30 см. По Вашей команде они расходятся в разные стороны и встают напротив друг друга на расстоянии примерно 3 метров. Один человек остается на месте, другому завязывают глаза и он должен дойти до своего партнера. Затем они меняются ролями. Далее упражнение усложняется: обоим партнерам завязывают глаза и они должны идти навстречу друг друга до соприкосновения<sup>1</sup>.

При выполнении упражнения обратите внимание на следующие моменты:

- как человек двигается с закрытыми глазами (темп, походка, движение рук, выражение лица и т.д.);
- зафиксируйте, сколько проб надо каждой паре, чтобы научиться чувствовать друг друга и останавливаться вовремя.

*Спросите* у каждого участника:

- Как он чувствовал пространство?
- Как ориентировался, ощущал ли приближение другого человека?
- Что испытывал при выполнении задания?

*Обсудите* с группой варианты, которые Вы зафиксировали при выполнении данного упражнения:

- Партнеры останавливаются, не дойдя друг до друга.
- Партнеры проходят мимо друг друга.
- Партнеры сталкиваются друг с другом.

### 3.6. «Зеркало»

Группа разбивается на пары. В каждой паре участники встают лицом друг к другу. Один выступает в роли ведущего, другой – ведомого. Ведущий выполняет замедленные движения руками, головой, всем телом. Его партнер (ведомый) выступает в роли «зеркала»: он должен в точности копировать все движения партнера, быть его зеркальным отражением. В каждой паре участники самостоятельно подбирают нужную сложность движений и их темп.

В ходе упражнения человек, работающий на отражение, должен почувствовать тело партнера, «схватить» логику его движений и как бы «уподобиться» другому.

Более сложен вариант упражнения, когда роли лидера и ведомого не определены. Партнеры, двигаясь в унисон, должны подстроиться друг к другу, поочередно (без слов и других сигналов) перехватывая инициативу.

Во время выполнения упражнения:

- *выявите* «естественного» лидера в каждой паре;
- *зафиксируйте* пары, у которых наблюдаются сложности в достижении двигательного контакта.

<sup>1</sup> Остальные члены группы в это время могут топтать, имитируя шаги, чтобы партнеры не ориентировались на звуки шагов.

*Выясните*, в чем причина сложности контакта:

- Напряженность отношений между партнерами?
- Напряженность одного из партнеров?

*Обсудите* все это с участниками.

### **3.7. «Телепатия»**

Группа разбивается на пары. В каждой паре участники садятся лицом друг к другу. Одному из них отводится роль «передающего», другому – «принимающего». «Передающий» вспоминает или придумывает какую-то ситуацию и пытается воспроизвести ее как можно ярче в своем воображении. Задача «принимающего» – проникнуть в то, на чем сосредоточено внимание его партнера.

По позе, движениям, выражению лица «принимающий» должен как можно точнее уловить хотя бы эмоциональный тон картины (радостная или печальная; спокойная или будоражающая) и пересказать то, что он «увидел».

Затем «передающий», стараясь удерживать свою ситуацию в воображении, описывает ее словами.

### **3.8. «Кулак»**

Группа разбивается на пары. В каждой паре участники садятся лицом друг к другу. Один человек сжимает кулак, а второй должен предпринять какие-либо действия, чтобы первый кулак разжал.

Объясните, что разжать кулак можно силой, как полицейский, или лаской, как любовник. Но в бизнесе нет телесного контакта, а ситуация напряжения та же. В данном упражнении Вы также не имеете права физически прикасаться к партнеру. Как же быть? Наблюдайте за работой пар, Вы увидите, что кто-то либо догадается рассмешить партнера, и это его расслабит, либо воспользуется приемом из упражнения «зеркало», либо еще каким-нибудь способом выполнит задачу.

## 4. Пойми меня

*Непониманьем не обидеть,  
И пониманьем не убить.*

Зададимся вопросом: «Хочет ли человек быть понятым?» Да, достаточно посмотреть на то, как он «бьет себя в грудь и, рыдая, приговаривает: никто меня не понимает». Для него это трагедия одиночества. Он искренен, он жаждет понимания. Но не получает его. Почему?

Зададим вопрос еще раз: «Хочет ли человек быть понятым?» Нет, и прилагает колоссальные усилия, чтобы скрыть свою сущность, причем скрыть не только от другого, но и от себя.

Желая быть понятым, но не желая быть познанным, человек предлагает себя другому как загадку. По выражению М. Люшера, человек посылает сигналы – «те указующие знаки, которые использует один человек, чтобы дать другому человеку понять, какого рода личностью он хотел бы считаться»<sup>1</sup>. И другой человек учится читать эти таинственные сигналы.

### 4.1. Цветовые предпочтения

«На вкус и цвет товарищей нет» гласит русская пословица. Действительно, у каждого человека во всем свой вкус. Но найти себе подобного человек может. Общность вкусов объединяет людей. И дело вовсе не в том, что двум разным людям нравится один и тот же цвет! За цветовым предпочтением скрывается вполне определенный психологический типаж, со своими потребностями, отношением к жизни, к проблемам и способам их разрешения. Не просто любовь к одному цвету объединяет людей, а их психологическая похожесть.

Макс Люшер положил начало экспериментальному исследованию цветовых предпочтений. Он создал цветовой тест, выбрав из 4500 цветовых тонов 8 особенно ярко выражающих определенные физиологические и психические состояния. С тех пор многочисленные исследования, проведенные в различных странах мира, подтвердили обоснованность его выбора.

Предложите студентам потренироваться в понимании цветовых предпочтений, как отражающих некоторые психологические особенности и состояния человека.

Ответы на приведенные в заданиях вопросы Вы можете найти в Приложении 4.

<sup>1</sup> Магия цвета. – Харьков: АО «Сфера», «Сварог», 1996.

Определите, о каком цвете идет речь, и впишите его название.

## ЗАДАНИЕ 1

Действие этого цвета столь же единственно, как и его природа. Он в такой же мере производит впечатление серьезности и достоинства, как благоволения и прелести. Первое производит он в своем темном сгущенном виде, второе — в светлом разбавленном. Таким образом, достоинство старости и любезность юности могут облекаться в один цвет.

\_\_\_\_\_

Этот цвет оказывает на глаз странное и почти невыразимое воздействие. Как цвет это — энергия, однако он стоит на отрицательной стороне и в своей величайшей чистоте представляет собой как бы волнующее ничто. В нем совмещается какое-то противоречие возбуждения и покоя.

\_\_\_\_\_

Этот цвет никуда не зовет, никуда не движется, ничего не требует. Силы парализованы, но могут активизироваться. В нем заложена жизненная возможность.

\_\_\_\_\_

Этот цвет зовет в бесконечность, где нет ничего и не может быть конца. Он влечет к себе, поглощает, втягивает. В нем можно утонуть.

\_\_\_\_\_

Цвет легкий, сияющий, согревающий. Скользит по поверхности и не проникает в глубину. Может быть дерзким и навязчивым.

\_\_\_\_\_

Он привлекает внимание раньше других цветов и сохраняется в памяти дольше. В нем заложена надежда, стремление к радости и счастью.

\_\_\_\_\_

Этот цвет хотел бы очаровывать и сам испытывать нежные чувства. В нем — импульсивное желание и осмотрительность, «завуалированное возбуждение».

\_\_\_\_\_

Это теплый и приятный цвет, в нем импульсивная жизненная энергия красного тускнеет, замирает. Остается только жизненность, потерявшая активность.

\_\_\_\_\_

Это не территория, на которой можно жить, это граница — ничейная полоса.

\_\_\_\_\_

Этот цвет очень живой, полный воодушевления, беспокойства, цвет господства и мятежей, настоящий «дьявол в ярости».

\_\_\_\_\_



**ЗАДАНИЕ 2** Раскрасьте карточки с описанием психологических потребностей цветом, с которым у Вас данная потребность ассоциируется, используя следующие цвета:

- ✓ Желтый
- ✓ Зеленый
- ✓ Коричневый
- ✓ Красный
- ✓ Серый
- ✓ Синий
- ✓ Фиолетовый
- ✓ Черный

Активная уверенность  
в себе: успех, победа

Стремление  
к самоутверждению

Агрессивное упорство.  
«Нет – в боевом контексте»

Покой,  
гармоничное состояние

Сознательное саморазвитие,  
стремление раскрыться

Удовлетворенная  
самодостаточность

Избегание  
постороннего  
влияния

Потребность  
в чувственной  
идентификации

Освобождение  
от проблем, снятие  
напряжения

Утомление  
и опустошенность

Надежда  
на лучшее

1. Определите, о каком цвете идет речь, и напишите его название.

## ЗАДАНИЕ 3

2. Справедливы ли данные суждения, мнение? Прокомментируйте их.

ХАРАКТЕРИСТИКА	ЦВЕТ И ВАШИ КОММЕНТАРИИ
<p><b>Этот цвет выбирает тот, кто:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ склонен к постоянству, традициям и созерцательности;</li> <li>✓ страдает от неразделенной любви (женщины);</li> <li>✓ способен к сопереживанию;</li> <li>✓ интроверты.</li> </ul>	
<p><b>Этот цвет выбирает тот, кто:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ предъявляет к себе жесткие требования;</li> <li>✓ проявляет высокую степень волевого усилия;</li> <li>✓ стремится завоевать признание.</li> </ul>	
<p><b>Этот цвет выбирает тот, кто:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ полон энергии и жизненной силы;</li> <li>✓ наделен чувством собственного достоинства;</li> <li>✓ ощущает свое могущество;</li> <li>✓ экстраверты.</li> </ul>	
<p><b>Этот цвет выбирает тот, кто:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ищет освобождение, несущее счастье;</li> <li>✓ тяготеет к поверхности;</li> <li>✓ беспечен и беззаботен.</li> </ul>	
<p><b>Этот цвет выбирает тот, кто:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ не желает ни в чем участвовать;</li> <li>✓ стремится к отгороженности и невовлеченности.</li> </ul>	
<p><b>Этот цвет отвергает тот, кто:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ игнорирует свое тело.</li> </ul>	
<p>У образованных людей есть некоторое отвращение к цветам. Это может происходить отчасти от слабости глаза, частью от неопределенности вкуса, охотно находящей убежище в полном ничто. Женщины ходят теперь исключительно в белом, мужчины – в черном.</p> <p style="text-align: right;"><i>И.В. Гете.</i></p>	

**ЗАДАНИЕ 4** Определите, какой цвет порождает перечисленные ниже особенности человека мыслить.

*Э. де Боно соединяет в ассоциативное целое цвет и способ мышления, предлагая человеку фиксировать характер эмоционального состояния с помощью цвета, а затем менять способ размышления, мысленно надевая на голову шляпу той или иной окраски.*

.....цвет порождает мысли, основанные на цифрах и фактах.

Человек беспристрастен и объективен, как компьютер, он ничего не объясняет и не выражает личных соображений. Такой способ мышления легко распознается по вопросам, которые время от времени этот человек задает своему собеседнику:

- Это факт или выражение Вашей уверенности?
- Конкретнее, пожалуйста. Представьте мне факты, а эмоции оставьте себе.

.....цвет порождает оптимизм и позитивное мышление.

Человек искренне верит: лучшее, что может произойти, обязательно произойдет.

(Этот как раз тот случай, когда оптимизм сродни глупости.)

.....цвет порождает пессимизм и критическое мышление

Человек, стоящий в позе решительного отрицания, зловеще и мрачно повторяет: «Ничего у нас не получится. И не должно получиться».

.....цвет порождает ярость и внутреннее напряжение, предчувствия и интуицию.

Человек находится в океане страстей и эмоций – долгой все поиски причин и следствий. Девиз: «Доказательств не требуется».

.....цвет порождает творчество, новые идеи, здесь дует ветер перемен, приветствуется логика абсурда.

Девиз: «Отметая знакомое, приветствую странное».

.....цвет порождает организатора, управляющего мыслительным процессом, способным держать мысль в узде.

## 4.2. Речевые предпочтения

Одним из выдающихся достижений в области «проникновения в душу» явились исследования Милтона Эриксона. Он утверждает, что у каждого человека есть предпочтительные для него каналы приема и переработки информации. Существует пять сенсорных каналов: зрительный, слуховой, кинестетический, вкусовой и обонятельный. Каждый человек отдает предпочтение какому-то одному. Предпочтения могут быть выражены ярко или слабо. Конечно, в большинстве случаев человек пользуется зрительными образами: как-никак 90% информации мы получаем через зрение. Далее следуют звуковые и кинестетические образы. Обонятельные и вкусовые образы не столь значительны.

Эти исследования нашли практическое применение в методе НЛП (нейролингвистическое программирование)<sup>1</sup>, который используется в общении для налаживания быстрого и тесного контакта. Известно, что словесный запас каждого человека индивидуален. Он отражает не только личный опыт человека, его психологические особенности, но и канал получения и переработки информации. В соответствии с этим выделяют следующие типы людей:

- ✓ Визуальный (зрение).
- ✓ Аудиальный (слуховой).
- ✓ Кинестетический (осозание).
- ✓ Обонятельный и вкусовой.

При ведении переговоров важно распознать типаж и настроить свой словарь, структуру предложений на необходимую (для другого!) волну. Как можно распознать тип? – По речи, употреблению им глаголов, прилагательных, наречий.

Зрительный тип говорит: «Давай *рассмотрим* эту проблему. Я же *вижу*, что это не сработает. Что же касается Вашей идеи, пока *картина не ясна*».

Аудиальный тип разговаривает иначе: «Я с удовольствием *послушаю*, что Вы скажете. Это *созвучно* моим намерениям. Вы взяли неверный *тон*. Это *звучит* заманчиво».

Кинестетический тип ориентирован на осозание и ощущения: «Я *чувствую*, что Вам это понравится. Это меня *не касается*. Я стараюсь *сгладить* углы. Я не *улавливаю*, в чем тут дело».

### Настройся на нужную волну.

### ЗАДАНИЕ

#### 1. Прочитайте фрагмент беседы между продавцом и покупателем.

**Продавец.** Я хочу, чтобы Вы взглянули на наши цены. Вы увидите, сколько сможете сэкономить.

**Покупатель.** Да, я чувствую, что Вы затронули болезненный вопрос. И все же Ваше предложение несколько размыто, а нам бы хотелось твердо знать, что мы получим.

**Продавец.** Дело в том, что Вы не рассмотрели картину в целом. Я признаю, что с Вашей точки зрения наше предложение выглядит пока слишком

<sup>1</sup> Хэрри Алдер. НЛП. Современные технологии. – С.-Пб.: Питер-Пресс, 2000.

Пауэлл Т., Пауэлл Дж. Психотренинг по методу Хосе Сильвы. – С.-Пб.: Питер-Пресс, 1996.

*схематично, но если Вы позволите мне продемонстрировать все преимущества контракта с нашей компанией, я уверен, что предлагаемая экономия окажется в фокусе Вашего внимания.*

**Покупатель.** *Но наша компания строит свою политику на твердой основе. Я чувствую, что необходимо отложить решение. Мы не стеснены во времени. Когда будете готовы снова поднять этот вопрос, установите со мной контакт.*

2. Проанализируйте текст и выделите слова, которые указывают на соответствующий канал приема и переработки информации. Определите тип.
3. Распознав типаж, настройтесь на волну своего партнера и предложите свой вариант беседы, заменив ключевые слова.

# ПРИЛОЖЕНИЯ

## Приложение 1

### Что в имени твоём?

Сейчас на книжных прилавках можно найти большое количество различной литературы об именах. Многие в ней не выдерживают критики, но рациональное зерно – основу для обсуждения – можно найти и там.

Имена стали давать людям давно, это знак различия, выделения человека. Получая имя, человек приобретает и частицу опыта своего предшественника, носителя данного имени. Имя становилось для человека ниточкой, связывающей его с прошлым, да и с будущим тоже: «О тебе заговорят потомки!». С помощью имен сохранялись образцы поведения, оно как бы задавало его носителю своеобразное пространство поступков, действий, способов реагирования на окружающий мир и в этом смысле влияло на судьбу человека. Имя, полученное при крещении, «обязывало» человека вести себя так, чтобы быть достойным и заслужить духовное покровительство святого, чье имя человек носил. Так постепенно в массовом сознании за именем закреплялись характерные черты. Современный человек, пусть и не всегда осознанно, ждет у другого проявления тех черт, которые были присущи носителю того или иного имени. Поощряя в соответствии с образцом одни действия и поступки и запрещая другие, окружающие тем самым формируют, в частности, личность ребенка. По сути, имя, как и другие социокультурные факторы, обуславливает жизненный путь человека, создает определенные рамки его развития, его психологический портрет. Поэтому в обыденном общении имя человека ассоциируется с определенными психологическими особенностями его владельца.

Исследование, посвященное выяснению психологического содержания образов имени (В. Лабунская, Е. Троцевская, 1992), показало, что многие имена имеют несколько «психологических портретов». Можно предположить, что это возможные варианты развития личности. Выполняя со студентами пункт 3 задания на с. 34, воспользуйтесь полученными в результате этого исследования описаниями психологических образов имен:

**АЛЕКСАНДР** – самолюбивый, волевой, целеустремленный, величественный, умный, агрессивный, высокий, стройный.

**АЛЕКСЕЙ** – мягкий, добрый, правильный, приятный:

- веселый, жизнерадостный, открытый или
- тихий, чувствительный, неудачник, покладистый, неуверенный.

**ВЛАДИМИР** – властный, умный, хитрый, общительный, твердый, спокойный, себялюбивый, сильный, хвастливый, внушительный.

**ДМИТРИЙ** обладает противоречивыми чертами: внутренне угрюм – внешне весел; неординарный – посредственный; спокойный – агрессивный; несерьезный, но в то же время может быть практичным и глубоко проникать в смысл жизни; любим и уважаем, привлекает внимание – отталкивает, вызывает чувство недоверия.

**МИХАИЛ** – добрый, спокойный, простой, работающий, целенаправленный, консерватор, неуклюжий, здоровый.

**СЕРГЕЙ** – самостоятельный, гордый, практичный, гибкий, рациональный, эмоциональный, легкоранимый, противоречивый, общительный, веселый, любит удовольствия, имеет привлекательную внешность.

Психологические портреты женских имен, как правило, включают в себя описание внешности (лицо, цвет глаз, волос и т.д.).

**АННА** – красивая, внушительная, темноволосая, с небольшими глазами:

- 1) женственная, добрая, таинственная;
- 2) взбалмошная, увлекающаяся, легкомысленная, энергичная и придерживающаяся каких-либо норм или
- 3) властная, независимая, неприступная, холодная, жестокая, серьезная, гордая.

**ЕКАТЕРИНА:**

- 1) привлекательная, высокая, дородная, имеет крупные черты лица, царственная и величавая, властная, сильная, целеустремленная, жестокая, суровая;
- 2) маленькая, простая, хозяйственная, теплая, серая, посредственность.

**ОЛЬГА:**

- 1) светлая, стройная, высокая, привлекательная, здоровая, рассудительная и умная, стремится к семейному счастью, комфорту, загадочная, несамокритичная, чувствительная и эмоциональная;
- 2) властная, волевая, угрожающая, с элементами мужского стиля поведения;
- 3) скромная, кроткая, простая, бесцельная.

**ЕЛЕНА** – красивая, яркая, броская, женственная, сексуальная, изменчивая, противоречивая, с высоким самомнением, себялюбивая и эгоистичная, увлекающаяся, общительная, отзывчивая и чувственная. Короче говоря, соответствует сложившемуся идеалу женственности.

**НАТАЛЬЯ:**

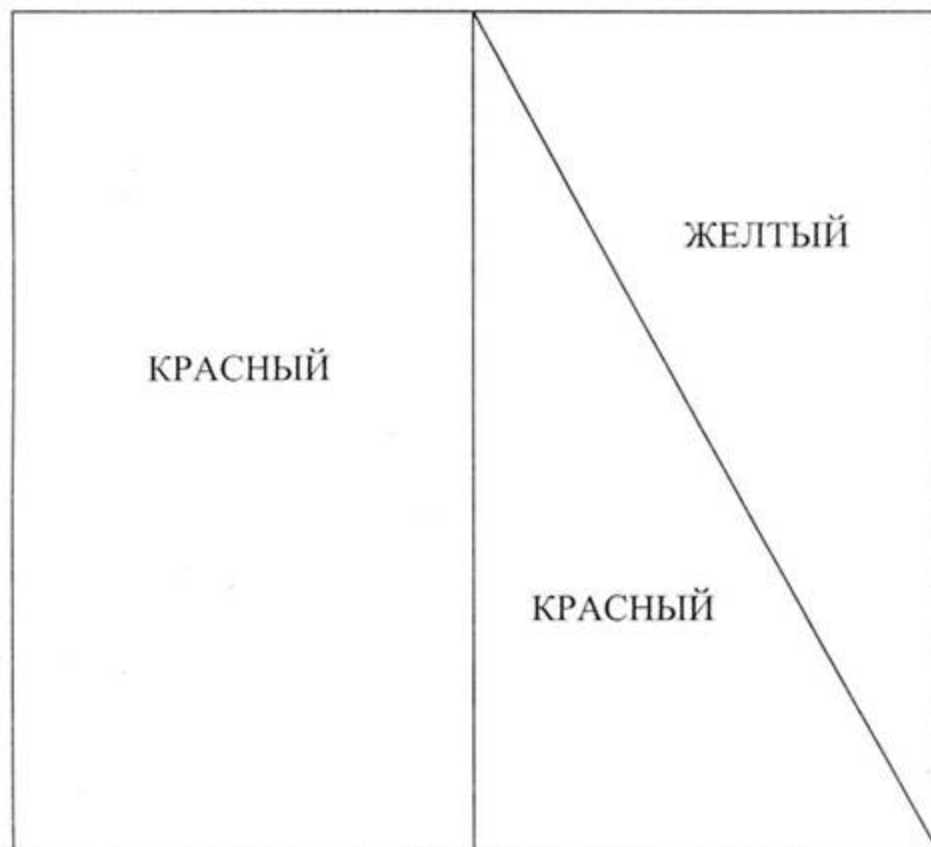
- 1) обладает практичностью, энергичная, умеет ставить цели и добивается их, как правило, находит свое счастье;
- 2) добрая, мягкая, нежная, приятная, плавная, нравится мужчинам;
- 3) вспыльчивая, ей трудно общаться, несчастная, ущербная, глупая.

**ВЕРА:**

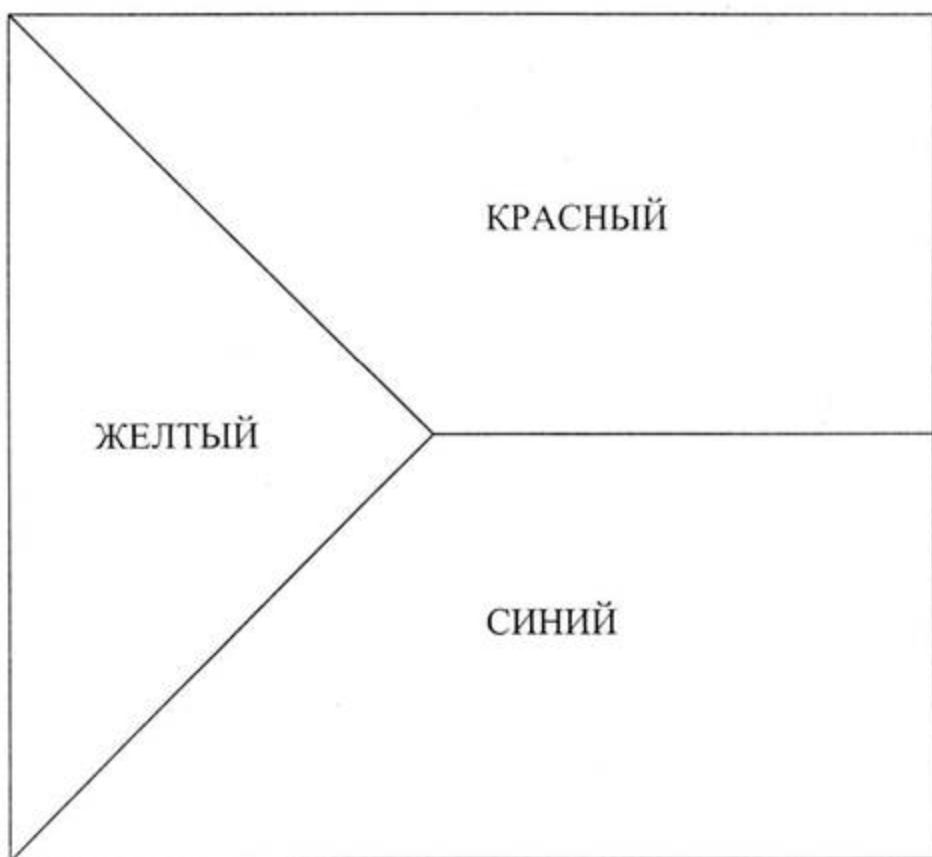
- 1) легкая, светлая, целенаправленная, последовательная, сдержанная, терпеливая, надежная, трудолюбивая;
- 2) полная, теплая, круглая, домашняя, простая, неглупая и практичная;
- 3) холодная, худая, гордая, твердая, интеллигентная, умная.

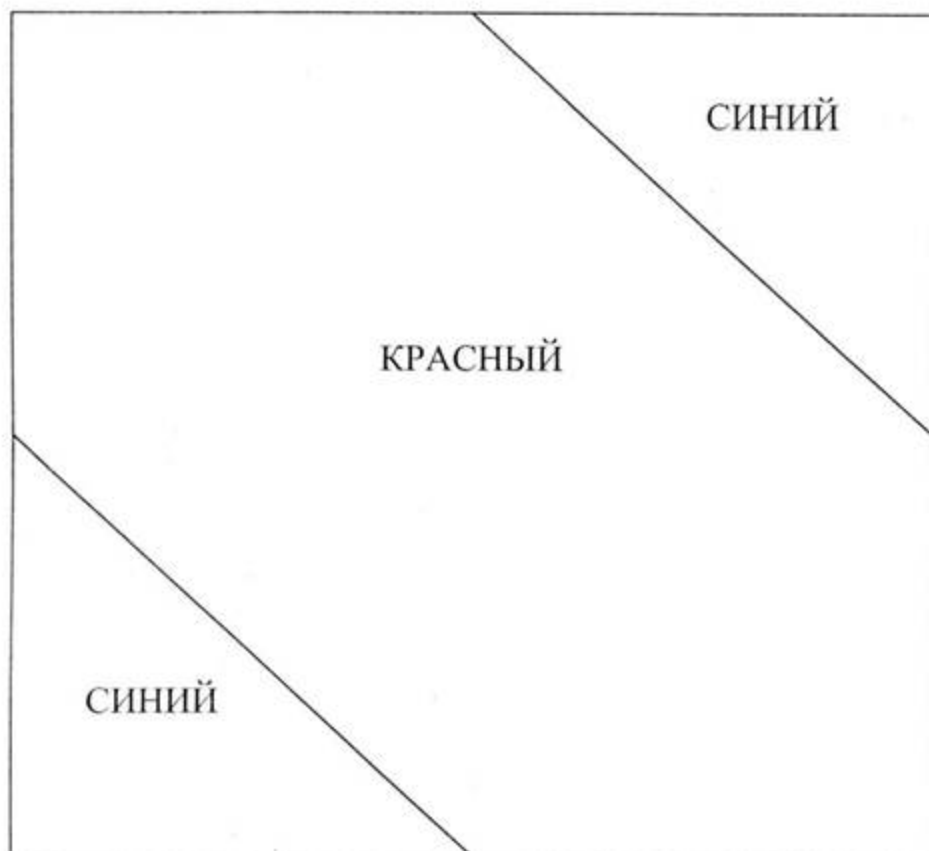
Наиболее распространенными женскими именами в России являются: АННА, ЕЛЕНА, ОЛЬГА, ЕКАТЕРИНА, НАТАЛЬЯ, ВЕРА. Для выполнения пункта 4 задания на с. 34 Вы можете выбрать одно из них или любое другое. В качестве интересного примера психологического портрета, построенного только на основе имени, можете взять в работах П.А. Флоренского сделанное им описание ЕКАТЕРИНЫ.

Раздаточный материал к заданию  
«Собрать квадрат»

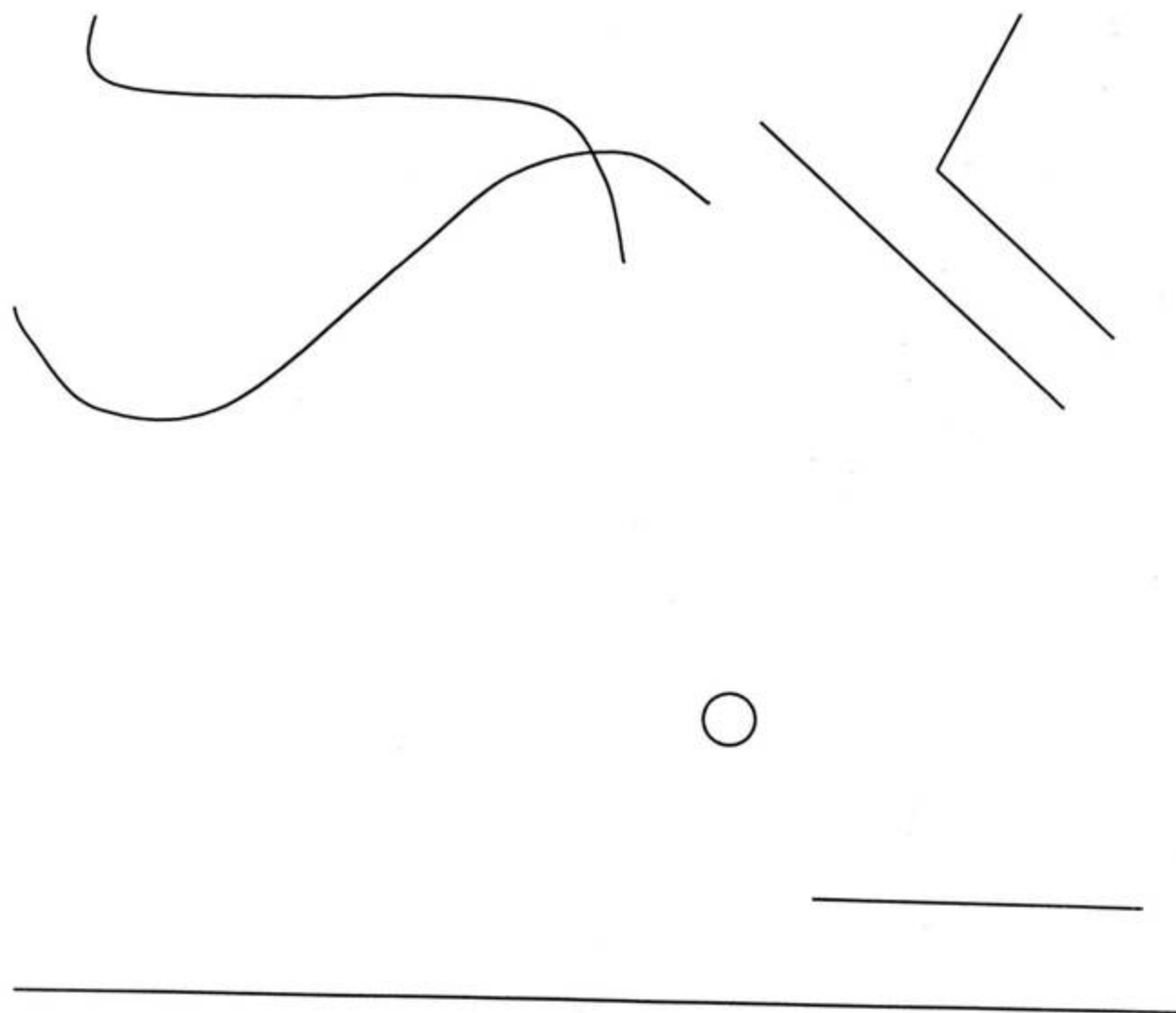








Раздаточный материал к заданию  
«Продолжи рисунок»



### Материалы к заданию «Цветовые предпочтения»

Предлагаем несколько фрагментов из книги «Магия цвета», Харьков, АО «Сфера», 1996. (Г. Клар «Тест Люшера. Психологическая характеристика восьми цветов» и М. Люшер «Сигналы личности»).

**СИНИЙ:** сигнализирует о потребности в покое, в мирном, гармоничном состоянии, способном принести спокойную удовлетворенность и ощущение общности.

Этот цвет зовет в бесконечность, где нет ничего и не может быть конца. Он влечет к себе, поглощает, втягивает лучи в себя. В нем можно утонуть.

- Если добавить черного, то цвет приобретает оттенок нечеловеческой тоски.
- Если добавить белого, получается голубой: «очаровательное ничто» – беспечность и беззаботность.

Отражает одну и ту же физиологическую и психологическую потребность – покой. Тот, кто его выбирает, нуждается в покое. Женщины, страдающие от неразделенной любви. Это цвет интровертов. Выбор синего – предпосылка к умению сопереживать, склонность к постоянству, традициям, созерцательности.

**ЗЕЛЕНый:** сигнализирует о стремлении к самоутверждению, к желанию преодолеть сопротивление и завоевать признание, справиться с предъявляемыми требованиями. Нуждается в силе и волевом напряжении для самостоятельного преодоления трудностей.

Состоит из равных пропорций синего и желтого. Воспринимается как парализованные силы, которые могут активизироваться. В нем заложена жизненная возможность. Этот цвет называли буржуазным, цветом обывателя.

Абсолютно зеленый – самый спокойный цвет, он никуда не зовет, никуда не движется, ничего не требует. Тоска «зеленая».

Зеленый выбирают те, кто предъявляет к себе жесткие требования. Чрезвычайные требования к вегетативной нервной системе. Характеризует высокую степень волевого усилия.

**КРАСНЫЙ:** сигнализирует о потребности в активности, направленной на успех и победы. Сильный, энергичный, получает удовольствие от действий. Хочет жить полной жизнью.

Этот цвет очень живой, полный воодушевления, беспокойства. Цвет господства и мятежей, «дьявол в ярости». Тот, кто его выбирает, полон энергии и жизненной силы, наделен чувством собственного достоинства, ощущает свое могущество.

Слабый человек воспринимает красный цвет как угрозу. Цвет указывает на опасность. Вызывает чувство тревоги, которая переходит в возбуждение.

- Если добавить синий, то получается пурпурный – цвет роскоши, который впечатляет и одновременно сдерживает.
- Если добавить желтый, то вызывает только возбуждение (красные фонари).
- Если добавить белый, т.е. уничтожить энергию красного, то получается розовый, цвет свободный, ни к чему не обязывающий.

Энергия красного цвета повышает работоспособность, выносливость, силу, иммунитет. Однако этот цвет вызывает злость и жестокость.

**ЖЕЛТЫЙ:** сигнализирует о потребности в изменении существующих обстоятельств в надежде на новые и лучшие возможности, которые позволили бы сбыться его надеждам.

Цвет легкий, сияющий, согревающий. Скользит по поверхности и не проникает в глубину. Тяга к поверхности. Может быть дерзким и навязчивым.

Цвет вызывает возбужденное напряжение. Он стимулирует мозг, привлекает внимание раньше других цветов и сохраняется в памяти дольше. Его выбирают те, кто ищет освобождение, несущее счастье. Он отражает основную психическую потребность – раскрыться. В нем заложена надежда, стремление к радости и счастью.

Итак, с точки зрения М. Люшера, основные цвета символизируют:

- ✓ синий – удовлетворенную самодостаточность;
- ✓ зеленый – стабильное самоуважение;
- ✓ красный – активную уверенность в себе;
- ✓ желтый – сознательное саморазвитие.

**КОРИЧНЕВЫЙ:** сигнализирует о поиске освобождения от проблем. Стремится к состоянию физической легкости, покою и снижению напряжения физических, телесных потребностей.

Это затемненный желтый плюс красный. Простота, уют, тепло.

В цвете импульсивная жизненная энергия красного тускнеет, замирает. Остается только жизненность, потерявшая активность. Отношение к коричневому – это отношение к своему телу.

Цвет, который отклоняют чаще всего, и это чаще всего указывает на игнорирование своего тела.

Осенняя и зимняя одежда чаще всего коричневого тона, этот теплый и приятный цвет наиболее подходит к холодным временам года.

**ФИОЛЕТОВЫЙ:** сигнализирует о желании очаровывать и самому испытывать нежные чувства. Чувствителен, сентиментален. Полностью отдается своим чувствам. Потребность в чувственной идентификации.

Синий (мирный, расслабляющий, пассивный) плюс красный (боевой, активный) – эти противоположности уничтожаются, возникает чувственная восприимчивость. Импульсивное желание и осмотрительность. «Завуалированное возбуждение».

**СЕРЫЙ:** сигнализирует о нежелании ни в чем участвовать и избегать каких бы то ни было стимулов. Стремится к отгороженности и невовлеченности. Пришлось много вытерпеть, это утомило и опустошило.

Нет никаких психических тенденций. Это не территория, на которой можно жить, это граница – ничейная полоса.

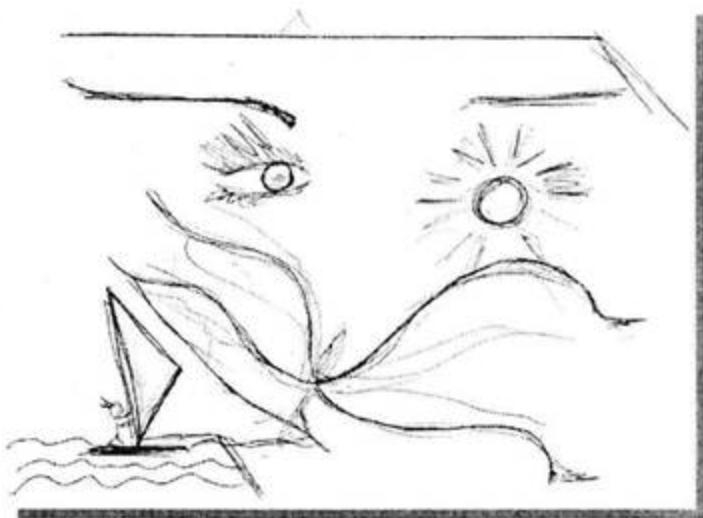
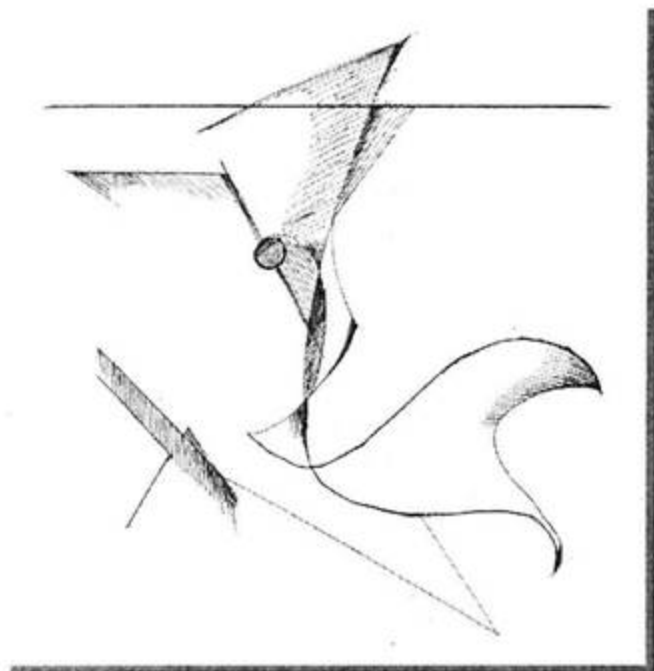
**ЧЕРНЫЙ:** сигнализирует об отрицании существующей ситуации. Избегает постороннего влияния, чтобы не дать переубедить себя.

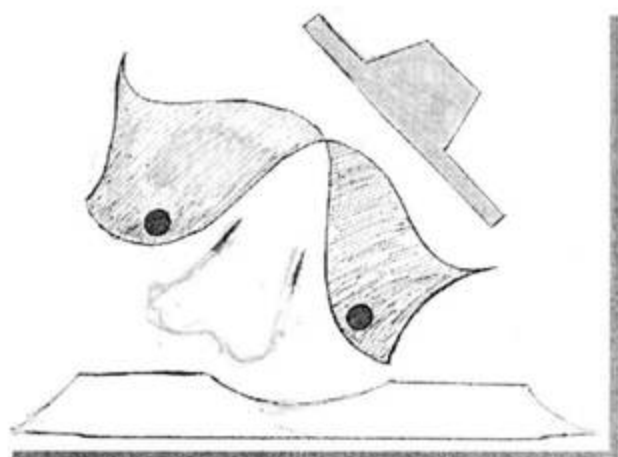
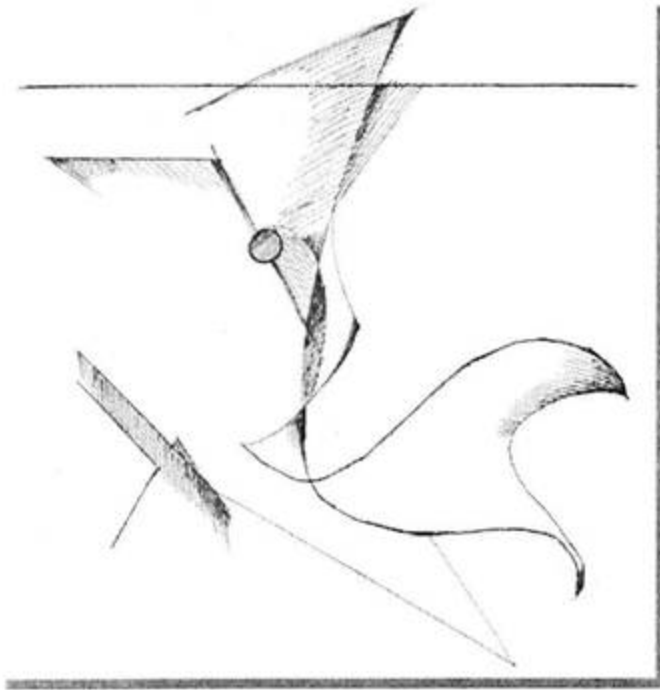
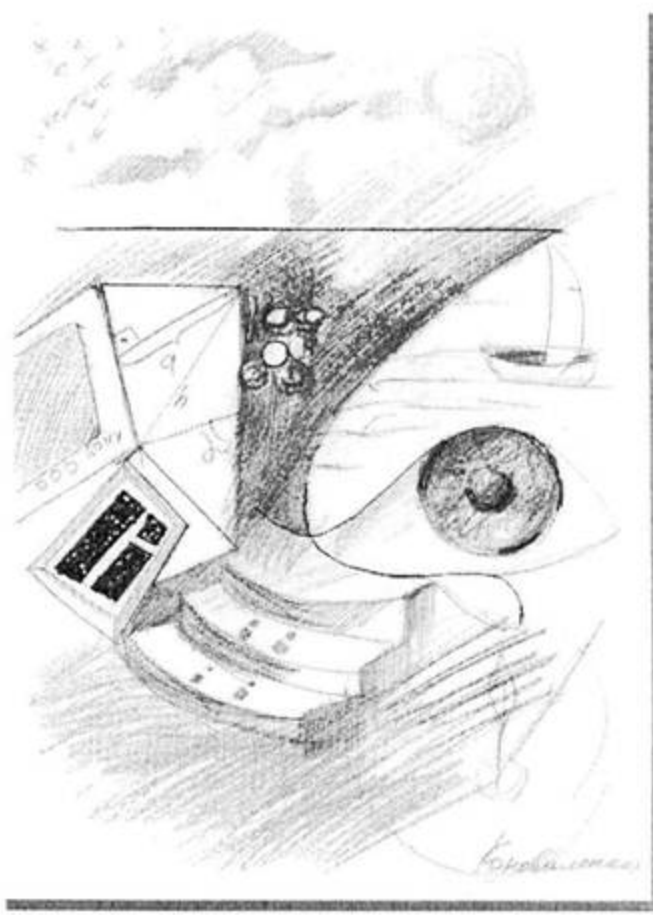
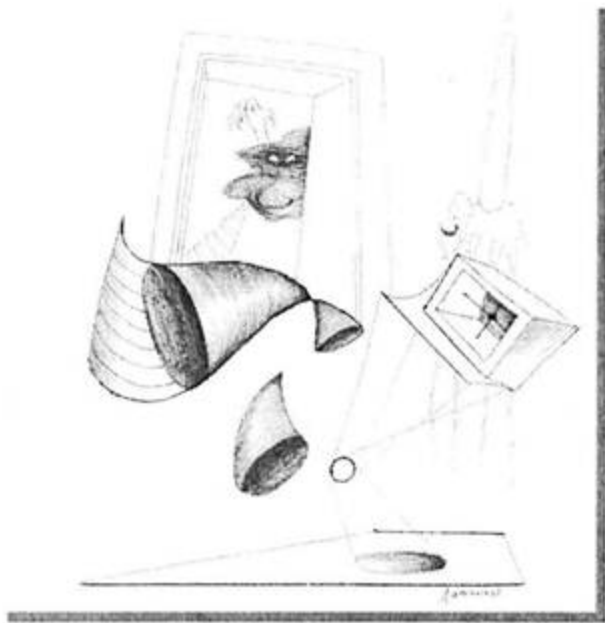
Конечный пункт темноты. Символизирует мрак, траур, тяжесть, беспросветность. Агрессивное упорство. «Нет – в боевом контексте». За ним кончается цветная жизнь.

**Индикаторы модальности к заданию  
«Речевые предпочтения»**

Модальность Индикатор	ВИЗУАЛЬНЫЙ	АУДИАЛЬНЫЙ	КИНЕСТЕТИЧЕСКИЙ
Темп речи	ускоренный	ровный, размеренный	замедленный
Интонация голоса	повышенная	монотонная	пониженная
Модальные предикаты	ясный, близорукий, взгляд, взглянуть, видный, видение, картина, вообразить, выявить, заметить, образ, тёмный, наблюдатель, ярко, вспыхнуть, горизонт, представьте, занятый, смотреть, появляться, перспектива, показать перспективу, увидеть, прозрачно, цветной, пределы видимости, явный, осмотр, красить, мутный, наглядный, угол зрения, осветить, точка зрения, кругозор, просмотреть, продемонстрировать, разглядеть, прояснить, зрелище, обрисовать, рассмотреть, изобразить, иллюзии, затуманить,	голос, аккорд, акцент, шум, слух, беседовать, безмолвный, скрести, звучать, визжать, вопить, звенеть, тональность, громко, послушайте, визгливо, скрипеть, произносить, тон, орать, слышать, гармонизировать, петь, греметь, устный, логично, щелчок, пронзительный, вопрошать, заявить, слушать, говорить, прислушаться, реветь, угоривать, объявить, допрашивать, сказать, известить, упомянуть, диссонирующий, заглушить, сообщать, щелкнуть, интервьюировать, громогласный, рассказ, молчание, увеличить, пределы слышимости, сигнал тревоги, скрипеть, разглашать, спрашивать, обсуждать, молчаливый, сплетня, членораздельный	хвататься, пожатие, удар, ловко, активный, нести, давление, мягкий, хватка, гладко, толчок, панический, чувствую, щупать, трудно, трогать, течь, ощущать, удобно, сокрушать, прочно, растравить, нащупать, основать, сжать, тёплый, холодный, схватить, болезненный, выуживать, тупой, выдерживать, горячий, напор, движение, закидывать, зарядить, эмоциональный, держать в руках, шевелиться, шокировать, чувствительный, устойчивый, неподвижный, потерпеть крах, снарядить, огрубелый, суতোлка, отпечатать, чувствовать кожей

Варианты выполнения задания  
«Продолжи рисунок»







*Надежда Георгиевна Милорадова  
Александр Дмитриевич Ишков*

*Макет Е. Лазаревой  
Корректор И. Доронина*

*Менеджер издания Н. Кудинова*

**ИЗДАТЕЛЬСТВО МЕЖДУНАРОДНОГО ИНСТИТУТА  
МЕНЕДЖМЕНТА ЛИНК**

140180, г. Жуковский Московской области,  
ул. Московская, д.8/1. <http://www.link.msk.ru>

Лицензия ЛР №063512 от 28.07.99

Подписано к печати 24.10.2000

Формат 60x90/8. Бумага копировально-множительная.

Тираж 100 экз.

Отпечатано в МИМ ЛИНК