

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Оренбургский государственный университет»

Н.Н. Биктина  
А.И. Вишняков

# ПСИХОЛОГИЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА

Практикум

Рекомендовано ученым советом федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Оренбургский государственный университет» для обучающихся по образовательной программе высшего образования по направлению подготовки 37.03.01 Психология

Оренбург  
2019

УДК 159.9(075.8)  
ББК 88.53я73  
Б 60

Рецензент – кандидат педагогических наук О.Н. Мазина

**Биктина, Н.Н.**  
Б 60 Психология достижения успеха: практикум / Н.Н. Биктина,  
А.И. Вишняков; Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург: ОГУ,  
2019. – 123 с.  
ISBN

В учебном издании представлены задания для практических занятий, необходимые для успешного усвоения знаний по дисциплине «Психология достижения успеха».

Учебное издание предназначено для обучающихся по образовательной программе высшего образования по направлению подготовки 37.03.01 Психология

УДК 159.9(075.8)  
ББК 88.53я73

ISBN

© Биктина Н.Н.,  
Вишняков А.И., 2019  
© ОГУ, 2019

## Содержание

Введение.....	5
1 Понятие успеха в современной мире .....	8
1.1 Содержание темы.....	8
1.2 Вопросы для обсуждения .....	19
1.3 Задания для самостоятельного выполнения.....	20
1.4 Тестовые задания .....	22
2 Преуспевающая личность .....	26
2.1 Содержание темы.....	26
2.2 Вопросы для обсуждения .....	31
2.3 Задания для самостоятельного выполнения.....	32
2.4 Тестовые задания .....	34
3 Технологии достижения целей .....	37
3.1 Содержание темы.....	37
3.2 Вопросы для обсуждения .....	45
3.3 Задания для самостоятельного выполнения.....	46
3.4 Тестовые задания .....	47
4 Ресурсы и их использование в достижении успеха.....	52
4.1 Содержание темы.....	52
4.2 Вопросы для обсуждения .....	56
4.3 Задания для самостоятельного выполнения.....	57
4.4 Задачи повышенной трудности .....	59
5 Успех в профессиональной деятельности и в бизнесе.....	62
5.1 Содержание темы.....	62
5.2 Вопросы для обсуждения .....	70
5.3 Задания для самостоятельного выполнения.....	70
5.4 Тестовые задания .....	71
5.5 Темы эссе .....	74
6. Вопросы к дифференцированному зачету.....	75

7. Итоговый тестовый контроль .....	77
8 Учебно-методическое обеспечение дисциплины .....	98
8.1 Основная литература .....	98
8.2 Дополнительная литература .....	98
8.3 Интернет-ресурсы .....	100
Приложение А (справочное) Интервью с успешными людьми .....	102
Приложение Б (справочное) Стихи студентов об успехе .....	107
Приложение В (справочное) Методика диагностики личности на мотивацию к успеху Т. Элерса.....	110
Приложение Г (справочное) Тест "Я - Лидер" (А.Н. Лутошкин) .....	116
Приложение Д (справочное) Методика (Т. Элерса) «Мотивация к избеганию неудач» .....	120

## Введение

Учебное издание предназначено для практических занятий по Психологии достижения успеха и состоит из пяти тем. Каждая тема включает ключевые вопросы для обсуждения, задачи для самостоятельного выполнения, темы эссе и рефератов, а так же тестовые задания для контроля знаний. Каждый из этих разделов предусматривает усвоение содержания психологических знаний для личностного и профессионального роста.

Учебные занятия направлены на создание условий для учебной дискуссии и диалога в ходе решения представленных задач. Такой алгоритм практических занятий, представленных в учебном пособии, обеспечивает развитие интеллектуальных и личностных способностей студентов, что способствует формированию у студентов профессионального мышления, стремления к достижению успеха в профессиональной деятельности. На практических занятиях рассматриваются конкретные задачи по освоению методик профессиональной диагностики, технологии достижения жизненных целей, отрабатываются методики работы с препятствиями, анализируются биографии успешных личностей. Организуются тренинги по формулированию цели и стратегий ее достижения.

**Целью** освоения дисциплины «Психология достижения успеха» является изучение предмета, объекта, методов и основных направлений психологии достижения успеха; сформировать у студентов систему знаний о психологии достижения успеха как прикладном направлении психологической науки, изучающей закономерности успешного поведения и деятельности успешных людей, дать представления о методах и способах достижения успеха в жизни, в профессиональной деятельности.

**Задачи** курса «Психология достижения успеха»:

- изучить основные понятия, направления психологии достижения успеха;
- помочь освоить диагностические средства для измерения различных характеристик успешной личности;

- способствовать формированию у студентов профессионального мышления, стремления к достижению успеха в профессиональной деятельности;
- сформировать представление о формуле достижения успеха на основе анализа жизнедеятельности успешных (известных) личностей;
- помочь овладеть стратегиями достижения успеха.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО по данному направлению подготовки:

а) общекультурных (ОК):

- способностью использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции (ОК – 1);

б) общепрофессиональных (ОПК)

- способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности (ОПК -1)

в) профессиональных (ПК)

- способностью к проведению стандартного прикладного исследования в определённой области психологии (ПК -8);
- способностью к реализации базовых процедур анализа проблем человека, социализации индивида, профессиональной и образовательной деятельности, функционированию людей с ограниченными возможностями, в том числе и при различных заболеваниях (ПК -9).

Планируемые результаты обучения по дисциплине:

**Знать:**

- основные понятия, психологии достижения успеха зарубежных и отечественных научных школ;
- определение, составляющие и виды успеха;
- стратегии достижения успеха;
- принципы бизнес - планирования;

### **Уметь:**

- пользоваться методами исследовательской работы в психологии достижения успеха;
- формулировать жизненные цели, владеть стратегиями и способами их достижения;
- управлять субъективными ресурсами (состоянием, эмоциями, временем)
- планировать профессиональные мероприятия по формированию мотивации к успеху и участвовать в них.

### **Владеть:**

- навыками организации исследования, выбора диагностического инструментария, обработки и интерпретации результатов исследования;
- навыками профессионального мышления, необходимыми для адекватного проведения исследований в области психологии достижения успеха;
- навыками решения практических вопросов по планированию и достижению успеха;
- навыками психологической поддержки и психологического сопровождения людей, стремящихся к успеху и людей с ограниченными возможностями в процессе их обучения, социализации и профессионализации и достижения успеха

### **Приобрести опыт:**

- по проектированию программ достижения успеха в профессиональной деятельности и в сфере личностного роста;
- по апробации и совершенствованию программ психологического тренинга по теме постановки и достижения целей в жизни.

# 1 Понятие успеха в современной мире

## 1.1 Содержание темы

**Ключевые слова темы:** успех, жизненный успех, стратегии жизненного успеха, достижение цели, виды успеха.

Определение успеха. Основные слагаемые успеха. Понятие успеха в философии, социологии и психологии. Динамический характер успеха. Формула достижения успеха. Понятие жизненного успеха и личностные качества, обеспечивающие его достижение. Понятие жизненного успеха. Правила формулирования жизненных целей. Жизненные принципы и их соответствие цели. Мотивация достижения успеха. Личностные качества, способствующие достижению успеха. Способы выработки стратегии жизненного успеха.

Успех – максимальное использование возможностей, которые у вас есть

Зиг Зиглар

Понятие «успех» у разных людей обретает свой личностный смысл. Вот лишь некоторые высказывания людей по данному поводу:

- Успех – это наивысшие достижения в какой-либо деятельности.
- Успех – это постепенная реализация достойной цели.
- Успех – это свобода: свобода от беспокойства, страха, неудач и чувства неудовлетворенности.
- Успех – это уважение к себе, это счастье и удовлетворенность жизнью, это возможность сделать как можно больше для тех, кто зависит от вас.

Успех – ... чтобы вы любили и были окружены любящими вас людьми.

- Когда я буду заниматься любимым делом (интересной работой), занимать должность, получать хорошие деньги, у меня будут спрашивать совет; будет отличная семья – я буду успешна.



- Успех - это такой вид деятельности, который не только не бесит окружающих, но и приносит плоды.
- Успех - это когда ты доволен тем, что ты сделал.
- Успех сейчас, мне кажется, либо в популярности в любой сфере деятельности...
- Реализация всех своих желаний и стремлений именно так, как это задумывалось.
- Успех, это когда твоё достижение оценили и признали.
- Успех это личные достижения, количество которых зависит напрямую от человека, его внутреннего состояния и мировоззрения.
- Событие, по окончании или происшествие которого, в следствии приложения усилий, человек испытывает моральное, физическое или какое либо ещё удовлетворение, не обращая внимания на то как отреагируют на это остальные;
- Думаю, это осуществление своей мечты;
- Это признание того, что человек добился высоких результатов или стал денежно независим.
- Максимальная реализация собственного потенциала.

Первые ассоциации, возникающие в нашей голове при звучании слова «успех» – это что-то связанное со счастьем, состоянием гармонии, славой и богатством. Это фундаментальные, так сказать, его «компоненты», неотъемлемые структурные составляющие. Как видим, на сегодняшний день количество различных определений успеха примерно соответствует численности взрослого населения страны. Вот как успех определяют успех известные люди:

- «Добиться успеха не означает, что вы должны сделать что-либо исключительное. Это означает, что вы должны делать то же, что и все остальные, только исключительно хорошо» (Колин Тернер).
- «Успех – значит делать обычные вещи необычайно хорошо» (Джим Рон).
- «Успех – устойчивый прогресс в направлении своих личных целей» (Джим Рон).

– «Самая великая слава не в избегании неудач, а в умении подняться после каждого падения» (Ралф Уолдо Эмерсон).

– «Для достижения успеха необходима всего лишь сметка, а не талант, нужна постоянная, бдительная, неустанная сноровка – вот в чем заключается успех» (Ф. Шнель).

В Толковом словаре русского языка Д.Н. Ушакова дается следующее определение успеха: «Успех – достижение поставленных целей в задуманном деле; положительный результат чего-либо; также общественное признание чего-либо или кого-либо».

В словаре Даля дано следующее определение успеха: «Иметь успех – успевать – достигать желаемого». Успех - сущ. муж. успех - удача в достижении чего-либо; общественное признание; хорошие результаты в чём-либо.

С точки зрения английских толковых словарей, “success” принимает два основных значения (Oxford, Webster):

- достижение цели;
- достижение социального статуса.

Любые достижения человека будут считаться успешными, когда получат положительное подтверждение другими людьми. Признание достигнутых большим трудом целей человека родственниками, коллегами по работе, посторонними людьми называется успехом. Есть два главных критерия успеха: 1. Считают ли окружающие, что вы добились успеха? 2. Считаете ли вы так сами? Эти критерии тесно связаны между собой.

В современном мире успех напрямую связан с финансовой выгодой и рассматривается в парадигме «приложенное действие – экономический результат». Двадцать первый век характеризуется массовым устремлением людей к материальным благам, развлечениям и комфорту. Отсюда и культ внешнего успеха, стремление к обладанию большим количеством денег, достижению высоких постов, непрерывному получению разнообразных удовольствий. Но неужели деньги - это все, что характеризует успех?

Вот как определяет жизненный успех Р.У. Эмерсон: «Успех приходит тогда, когда Вы приобретаете уважение мудрых и любовь детей, завоевываете одобрение честных людей и способны перенести предательство ложных друзей. Успех – это когда Вы можете ценить красоту, видеть хорошее в других и делать мир чуть-чуть лучше – оставите ли Вы после себя здорового ребенка, садовую тропинку или справедливое общество. Успех в том, что бы знать, что хотя бы одному человеку дышалось легче от того, что вы жили».

По мнению ЮВ. Щербатых, чтобы успех был полным, он должен охватывать несколько жизненных областей. Это здоровье, душевное состояние, гармония в ближайшем окружении, финансовое благополучие и ощущение своей ценности.

Нельзя считать успешным человека, который купается в деньгах, но страдает от неизлечимой болезни. Стремление к позитивному настрою, благожелательное отношение к людям, собственная ценность - это все неотъемлемые составляющие настоящего успеха. Также трудно быть бедным и счастливым, ведь деньги это средство для реализации своих желаний.

«Богатство очень хорошо, когда оно служит нам, и очень плохо – когда повелевает нами» *Ф. Бэкон*.

Следующий подход в психологии достижения успеха является концентрацией внимания на тех целях, которые улучшают жизнь, такие как:

- быть здоровым;
- быть счастливым;
- успешные отношения хотя бы с одним важным человеком;
- оказание помощи другим людям;
- стремление к разумному уровню дохода - выше черты бедности;
- приобретение какого-то хобби и заниматься этим увлеченно;
- и другие варианты.

Уильям Дюбуа говорит: "Возвращаясь с работы, вы должны чувствовать удовлетворение от совершенных трудов, знать, что в ней нуждаются люди, ко-

торые работают с вами, приходиться с ощущением, что жизнь есть рай или вы близко от неба. Без этого работа, которую вы презираете, где вы никому не нужны – это постепенно превращает вашу жизнь в ад ".

В своей книге "Правда об успехе и мотивации", доктор Роберт Монтгомери говорит об отношениях и связях. Он не говорит сразу же о деньгах, ни о положении, ни о званиях, ни о материальных благах!

Психология достижения успеха в обычной жизни – это поддержание хороших товарищеских отношений, хорошее питание, хороший баланс работы, отдыха и игры, хорошее здоровье, и способность смеяться над шуткой.

Юрий Щербатых в своей книге «Психология успеха» подчеркивает динамический характер успеха. Вот как об этом сказал Зиг Зиглар: «Успех – это подвижная цель. Понимание меры успеха каждым конкретным человеком изменяется, по мере того как меняется сам человек».

Понятие успеха в философии, социологии и психологии.

Успех – это то, что человек завоевывает, добивается, потому он немислим без активности человека. Человеческая активность, рассматриваемая в философии как особое личностное свойство, связанное с жизненным путем, самоорганизацией и самоосуществлением. Проблема активности субъекта в познании и деятельности давно была в центре внимания многих западноевропейских философов. В той или иной степени о ней говорили и пытались исследовать ее природу Р. Декарт, Г. Лейбниц, Г. В. Гегель, К. Маркс, М Хайдеггер, Э. Гуссерль, М Мерло-Понти, П. Рикер, К. Г. Юнг, Й. Хейзинга, Т. Шарден, Г. Олпорт, А. Маслоу, К. Левин, Н. Хоппе

Феномен успеха не обойден вниманием социальными науками. Особое внимание данному феномену уделяли американские философы-прагматисты У. Джеймс, Дж. Дьюи, С. Хук, Ф. Шиллер, Дж. Болдуин. Триада человек – деятельность – успех – сквозная тема, в работах классиков прагматизма. Например, Дж. Дьюи связывал успех с понятием счастья, как центральной идеей морали. «Счастье, – пишет он, – основывается только на успехе, но успех означает достигать цели, идти вперед, двигаться вперед».

Разные психологические школы по-своему трактуют феномен успеха.

В психологической теории личности и «метапсихологии» З. Фрейда нет явного обращения к толкованию успеха. Но Фрейдом и его соавторами дан анализ личности исторических и современных ему персоналий, чья творческая или художественная биография ассоциирована с успехом. Сюда относятся исследования жизни Леонардо да Винчи, Ф.М. Достоевского, Т. Вильсона.

В психоанализе – «успех» – это гомеостатическое равновесие в удовлетворении инстинктивных потребностей. С этой точки зрения можно интерпретировать содержание списка «людей, добившихся успеха».

Э. Фромм, говоря о критериях успеха, определял некий рыночный тип человека, для которого принцип частной инициативы является главенствующим, определяет важность успеха в системе его жизненных ценностей. Успех для данного типа личности будет заключаться в умении выгодно «продать» себя обществу.

Несколько отличается позиция А.Адлера относительно детерминант успеха. По Адлеру люди – изначально социальные существа. Они соотносят себя с другими, участвуют в совместной социальной деятельности, ставят общее благо выше эгоистических интересов, и стиль их жизни преимущественно социален по своей ориентации. По Адлеру люди обладают самосознанием, способны планировать свои действия и управлять ими, полностью сознавая их значение для собственной самореализации. Цель жизни, по Адлеру, – не удовольствие (как у Фрейда), а совершенство.

Феномен успеха напрямую связан с одной из основополагающих идей А.Адлера – идеей фиктивного финализма. Финальные цели жизни создают стимульную основу человеческой активности. Эта финальная цель может быть фикцией, то есть недостижимым идеалом, но тем не менее является реальным стимулом человеческой жизнедеятельности. Еще одно понятие А. Адлера тесно связано с понятием успех – стремление к превосходству. Это стремление ведет человека на все более высокие стадии развития, к совершенству, при этом здоровое стремление к превосходству имеет социальный контекст.

В соответствии с теорией социального научения А. Бандуры «у ребенка можно сформировать паттерны успешного поведения путем vicarious обучения, то есть через имитацию им поведения, ведущего к успеху». Именно А. Бандура ввел понятие «эффективность личности», которую он описал как совокупность переживаний самоуважения, собственного достоинства и компетентности при решении жизненных проблем. Люди, обладающие высокой личной эффективностью, считают, что они в состоянии справиться с неблагоприятными событиями и обстоятельствами жизни. В общем случае, по мнению А.Бандуры, мужчины действуют с большей эффективностью, чем женщины.

Интерпретация феномена успеха в концепции Д. Роттера находит выражение в контексте локуса контроля личности. Д. Роттер считал, что люди с внутренним локусом контроля оказываются более здоровыми физически и душевно, чем люди с внешним. Люди с внутренним локусом контроля считают, что в жизни у них имеется более широкий выбор возможностей, они обладают хорошими социальными навыками, пользуются популярностью и имеют более высокий уровень самооценки, что, в целом, повышает их шансы на успех в жизни.

Гуманистическое направление в психологии, прежде всего связанное с именами А. Маслоу и К. Роджерса. А. Маслоу прежде всего интересовала проблема наивысших достижений человека и поэтому он начал с изучения сравнительно небольшой выборки людей неординарных, способных на поистине выдающиеся результаты в различных областях деятельности. Методологическим основанием понятия успеха, с точки зрения концепции А.Маслоу, является самоактуализация – наиболее полное раскрытие способностей и реализация потенциала человека.

Концепция Дж. Аткинсона, Д. МакКлелланда, Х. Хекхаузена. объясняет успех через понятие мотивации достижения. Дж. Аткинсон сформулировал гипотезу о том, что мотивация достижения является основным источником деловой активности, двигающей экономическое развитие общества. Он же впервые начал изучать мотивацию достижения, создал ее модель, подразумевающую

наличие у человека двух разнонаправленных тенденций: мотивации достижения успеха и мотивации избегания неудач.

В отечественной психологии проблема успеха мало разработана; преобладающая теория деятельности рассматривает скорее понятие «успешность деятельности», нежели сам феномен успеха. В данном случае мы можем лишь рассмотреть некоторые аспекты, имеющие отношение к понятию успех. Например, смысло-жизненная концепция К. Абульхановой-Славской, И. Веди-на, И. Кона, Л. Когана, представляет успех в контексте такого понятия как субъектность личности, активная жизненная позиция.

Л. Анцыферова касалась когнитивной стороны успеха, ставя вопрос о смысле планируемых и совершаемых действий, о смысле, который человек придает уже достигнутому успеху, оценивает результаты и строит дальнейшие планы. В данном случае успех также может пониматься как преодоление трудной жизненной ситуации, актуализация при этом успешной жизненной стратегии.

Согласно определению, данному Белкиным А.С. «успех – это переживание состояния удовлетворения, радости от того, что достигнутый результат деятельности личности либо совпал с планируемым, ожидаемым (с уровнем притязаний), либо превзошел его» [Белкин, с. 30]. С социально-психологической точки зрения «успех – это оптимальное соотношение между ожиданиями окружающих, личности и результатами ее деятельности». «...Когда ожидания личности совпадают или превосходят ожидания окружающих, наиболее значимых для личности, можно говорить об успехе» [Белкин, с. 30]. В приведенных определениях предвидение, прогнозирование последствий конкретных действий рассматриваются через понятие «ожидание». Именно продуманный и подготовленный целенаправленными действиями ожидаемый, прогнозируемый, а не случайный результат, на наш взгляд, является основным отличием «успеха» от «удачи», которая трактуется как везение, счастливое для кого-то стечение обстоятельств.

Подобное толкование встречается в работах Батурина Н.А., который выделяет три основных наиболее часто используемых значения понятия «успех». Первое, успех – это объективная оценка результата деятельности другого человека, которая проявляется в виде интегральной оценки достигнутого результата, равного или превышающего нормативный уровень или социальный стандарт. Второе толкование – это понимание успеха как субъективной оценки собственной деятельности, определяемой интегральной оценкой собственного результата относительно уровня личной цели субъекта деятельности. В третьем значении успех рассматривается как особое психическое состояние, возникающее у человека вследствие достижения высокого значимого для него результата [3, С. 6–7].

Во многих источниках отражается тенденция к разделению успеха на «внешний» и «внутренний». Внутренний успех описывается, например, как «достижение значимой цели с учетом преодоления препятствий на ее пути» (Н.В. Самоукина; цит. по: Тодышева, 2008, с. 224) или как «характеристика *переживания* индивидом результата собственных действий. «Внешний» успех определяют как обретение социального признания и популярности в контексте оценки результатов деятельности «значимыми другими» (Тульчинский, 1990), «субъективную оценку результатов собственных усилий» (Артамошина, 2008, с. 295). Чаще всего авторы пытаются объединить внутренний и внешний успех. Так, Е.М. Корж называет успехом: «достижение поставленных целей в жизни, имеющих значение для общества и группы, которые обеспечивают определенный уровень положения, положительного отношения со стороны окружающих и личное удовлетворение» (Корж, 2008, С. 32). О.И. Ефремова и В.А. Лабунская более кратко определяют успех как: «положительный результат деятельности субъекта по достижению значимых для него целей, отражающих социальные ориентиры общества».

Таким образом, успех в психологии предстает как комплексное понятие.



Нельзя пройти мимо определения понятия «успех», данного Брайаном Трейси – выдающегося бизнес-тренера, предпринимателя, писателя, миллионера.

Он называет основополагающие элементы успеха, такие как:

1) достижение счастья («все мы хотим быть довольными и счастливыми»);

2) здоровье («Нам хочется чувствовать себя сильными и полными энергии»);

3) хорошие отношения с окружающими («Иметь вокруг себя людей, которые тебя любят, принимают и заботятся о тебе, — это и есть хорошие отношения с окружающими»);

4) успешная профессиональная деятельность («Счастливым вы можете быть лишь тогда, когда чувствуете, что всё, чем вы занимаетесь, важно, что вы хорошо выполняете свои обязанности, а окружающие высоко ценят ваши достижения. Весьма важно видеть высокий смысл в своей работе»).

5) финансовая независимость («Вы хотели бы иметь столько денег, чтобы не думать о них? Вам хочется быть совершенно независимым в финансовом отношении»).

6) необходимость личного развития («Как это замечательно – чувствовать, что вы можете стать всем, кем только захотите»).

Итак, по мнению Брайана Трейси: «Самое лучшее определение успеха могло бы звучать так: иметь возможность дышать полной грудью и жить в собственном стиле».

Философ Бертран Рассел писал: «Самое убедительное доказательство того, что какое-то дело может быть сделано, – тот факт, что другие его уже сделали». Авраам Линкольн писал: «То, что некоторые достигли успеха, является доказательством того, что и другие смогут».

Трудно не согласиться со всеми этими высказываниям. Однако одного лишь копирования успешных действий для достижения собственного успеха

явно не достаточно. Как уже отмечалось, успех связан с самоидентификацией личности, целеполаганием, адаптацией, саморегуляцией и самоуправлением.

Различные отечественные авторы предлагают близкие по смыслу классификации видов успеха. Например, О.И. Ефремова и В.А. Лабунская (1999) выделяют следующие виды успеха:

1) «успех-популярность» - форма общественного признания способностей, талантов, одаренности личности, характерная для конкурентного рыночного общества;

2) «успех как признание авторитетными значимыми другими» - форма признания положительных результатов в существенных для личности сферах важными для личности окружающими людьми (характеризуется более адекватным состоянием самооценки, чем в первом случае, так как опирается не на абсолютную важность всеобщего признания, а на избирательную достиженческую стратегию);

3) «успех как преодоление и самоопределение» - форма разрешения жизненных проблем и противоречий, борьба на пути к реализации и самореализации;

4) «успех-призвание» — форма получения удовлетворения от самого процесса достижения результатов.

### **Список литературы**

1. Батурин, Н.А. Психология успеха и неудачи: учеб. пособие./ Н.А. Батурин – Челябинск: ЮУрГУ, 1999. – 99 с.
2. Белкин, А.С. Ситуация успеха: как ее создать/ А.С. Белкин – М.: Просвещение, 1991. – 176 с.
3. Беглова, Э.И. Субъективный образ «успешной личности» у женщин с разной социальной и психологической адаптированностью / Э.И. Беглова // Вестн. ТГГПУ (Казань), 2010. - № 2 (20). С. 298 – 303.

4. Ефремова, О.И., Психология успешного поведения личности //Социальная психология личности в вопросах и ответах: учеб. пособие / Под ред. В.А. Лабунской. - М., 1999. С. 321 – 338.
5. Кордубан, И.Л., Психологическая характеристика феноменов «успех» и «успешность» / И.Л. Кордубан // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Сер.
6. Корж, Е.М. Некоторые критерии оценки достижения жизненного успеха //Современная социальная психология: теоретические подходы и прикладные исследования, - 2008. - № 1. – С. 31 – 47.
7. Рикель, А.М. Некоторые аспекты социально-психологической проблематики успеха/ А.М. Рикель // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология, - 2012. - №1. – С. 41 – 48.
8. Мандино, Ог. Университет успеха / Ог. Мандино; пер с англ. Е.Г.Гендель. - 2-е изд.- Мн.: «Попурри», 2006. – 752с.
9. Щербатых, Ю.В. Психология успеха / Ю.В. Щербатых. – М.: Эксмо, 2007, - 560 с.

## **1.2 Вопросы для обсуждения**

1. Как вы понимаете успех и жизненный успех, есть ли в них различия?
2. Понятие успеха в философии и социологии.
3. Понятие успеха в зарубежной психологии.
4. Понятие успеха в отечественной психологии.
5. Что такое ситуация успеха?
6. Назовите виды успеха и дайте им характеристику.
7. Охарактеризуйте динамический характер успеха.
8. Назовите составляющие успеха.
9. Какова ваша формула успеха?

### 1.3 Задания для самостоятельного выполнения

1. Дайте собственное определение успеха.

Что Вы могли бы назвать успехом?

Можно в стихотворной форме или в форме метафоры. При этом желательно охватить все три основные сферы жизни: работу (карьеру или бизнес), личную жизнь, телесное или духовное здоровье.

2. Закончи предложение:

- Я считаю, что успех – это...
- В моей работе.....
- В моем окружении (семье).....
- В моем здоровье.....

3. Подберите афоризмы известных людей об успехе.

4. Оцените уровень вашего успеха по пяти жизненным сферам (10-балльная шкала):

- здоровье: 1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
- ощущение своей значимости: 1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
- душевное и эмоциональное состояние: 1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
- отношения с близкими людьми: 1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
- финансовое благополучие: 1-2-3-4-5-6-7-8-9-10

5. Ознакомьтесь с таблицей «Композиционное построение речи».

Приведите конкретные примеры привлечения внимания.

Композиционное построение речи	
Части выступления	Примеры привлечения внимания
<p><b>1.Вступление</b></p> <p>Задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– пробудить интерес к теме предстоящего разговора;</li> <li>– установить контакт;</li> <li>– подготовить слушателей к восприятию выступления;</li> <li>– обосновать постановку вопроса;</li> <li>– основное условие - максимальная лаконичность</li> </ul> <p><b>2.Главная часть</b></p> <p>Задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– последовательно разъяснить выдвинутые предложения;</li> <li>– доказать их правильность;</li> <li>– подвести слушателей к необходимым выводам.</li> </ul> <p><b>3.Заключение</b></p> <p>Задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– суммировать сказанное;</li> <li>– повысить интерес к предмету речи;</li> <li>– подчеркнуть значение сказанного;</li> <li>– поставить задачи;</li> <li>– привязать к непосредственным действиям (в митинговой речи).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обращение;</li> <li>- изложение цели выступления, обзор главных разделов темы;</li> <li>- прием сопереживания;</li> </ul> <p>Изложение парадоксальной ситуации:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- апелляция к интересам;</li> <li>- прием соучастия;</li> <li>- апелляция к событиям;</li> <li>- апелляция к географическим или погодным условиям;</li> <li>- апелляция к речи предыдущего оратора;</li> <li>- апелляция к авторитетам или известным источникам;</li> <li>- апелляция к личности оратора;</li> <li>- юмористическое замечание;</li> <li>- вопросы к аудитории.</li> </ul>

6. Подготовьте информационную речь (5-10 мин.)

Обоснуйте актуальность выбранной темы. Используйте приемы привлечения внимания аудитории.

Примерные темы для информационной речи:

- что есть жизненный успех;
- семь шагов к успеху;
- стратегия уолта диснея;
- судьба и удача;
- управление стрессом.

#### **1.4 Тестовые задания**

1. Переживание состояния радости, удовлетворения от того, что результат, к которому личность стремилась либо совпал с ожиданиями, либо превзошел их – это:

- 1) успех;
- 2) ожидание успеха;
- 3) осуществление надежд;
- 4) нет правильного ответа.

2. В основе предвосхищаемого успеха лежит:

- 1) обоснованные надежды;
- 2) упование на какое-то чудо;
- 3) вера в завтрашний день;
- 4) нет правильного ответа.

3. Какому из видов успеха свойственна устойчивая потребность в ожидании успеха:

- 1) предвосхищаемый успех;
- 2) констатирующий успех;
- 3) обобщающий успех;

4) все ответы верны.

4. Фиксирует достижение, радуется ему. Важно, что он состоялся, что он сделал отличное настроение, дал возможность пережить радость признания, ощущение своих возможностей, веру в завтрашний день – это...успех

- 1) предвосхищаемый;
- 2) констатируемый;
- 3) обобщающий;
- 4) дисгармоничный.

5. Ожидание успеха становится постепенно устойчивой потребностью. С одной стороны, это благо. Это - состояние уверенности, защищенности, опоры на самого себя. С другой - опасность переоценить свои возможности, успокоиться – это...успех

- 1) предвосхищаемый;
- 2) констатируемый;
- 3) обобщающий;
- 4) дисгармоничный.

6. В основе его ожидания могут быть и обоснованные надежды, и упование на какое-то чудо. Чудес, как известно, на свете не бывает. На пустом месте успех родиться не может. Это ....успех

- 1) обобщающий;
- 2) дисгармоничный;
- 3) констатирующий;
- 4) предвосхищаемый.

7. Две стороны успеха :

- 1) сугубо индивидуальное переживание радости, личностное, субъективное;
- 2) коллективная оценка достижений личности, отношение окружающих к успеху члена коллектива, группы;
- 3) переживание неуспеха;

4) индивидуальная оценка достижений личности, отношение окружающих к успеху члена коллектива, группы.

8. Кто из специалистов предложил «формулу успеха»?

- 1) Д.Тейлор
- 2) Дж. Сеймор
- 3) В.И. Эльманович
- 4) Р. Дилтс

9. Какими качествами обладает преуспевающая личность?

- 1) наличие творческого потенциала
- 2) умение устанавливать взаимоотношения с коллегами
- 3) способность руководить людьми
- 4) все ответы верны

10. Чтобы добиться успеха необходимо полагаться:

- 1) на себя
- 2) на окружающих
- 3) на удачу
- 4) на родителей

11. Основными принципами формул успеха являются:

- 1) нужно знать свое положение дел в данный момент;
- 2) необходимо действовать;
- 3) надо знать, к чему стремиться;
- 4) все ответы верны.

12. Цепная реакция, высвобождающая огромные, скрытые до поры возможности личности, несущая неисчерпаемый заряд человеческой духовной энергии начинается при условии когда...

- 1) успех делается устойчивым, постоянным;
- 2) успех кратковременный;
- 3) ситуация успеха может стать своего рода спусковым механизмом дальнейшего движения личности;



4) создается возможность достичь значительных результатов в деятельности.

13. Целенаправленное организованное сочетание условий, при которых создается возможность достичь значительных результатов деятельности – это:

- 1) ситуация успеха;
- 2) ожидание успеха;
- 3) предвосхищение успеха;
- 4) нет правильного ответа.

14. Задача создания ситуации успеха состоит в том, чтобы дать возможность человеку:

- 1) осознать свои возможности;
- 2) поверить в себя;
- 3) почувствовать неуспех;
- 4) нет правильного ответа.

15. Какому из видов успеха свойственна опасность переоценки собственных возможностей?

- 1) предвосхищаемый успех;
- 2) констатирующий успех;
- 3) обобщающий успех;
- 4) нет правильного ответа.

16. Ситуация успеха – это...

- 1) такое целенаправленное, организованное сочетание условий, при котором создается возможность достичь значительных результатов в деятельности, это результат продуманной, подготовленной стратегии, тактики;
- 2) это переживание состояния радости, удовлетворения от того, что результат, к которому личность стремилась в своей деятельности, либо совпал с ее надеждами, ожиданиями (или, строго говоря, с уровнем притязаний), либо превзошел их;

- 3) нечто более субъективное, скрытое в значительной мере от взгляда со стороны;
- 4) разовое переживание успеха может настолько изменить психологическое самочувствие, что резко меняет ритм и стиль деятельности, взаимоотношений с окружающими.

## 2 Преуспевающая личность

### 2.1 Содержание темы

**Ключевые слова темы:** жизненное кредо преуспевающего человека, успешная личность, имидж преуспевающего человека, сценарии жизни

Основы умения быть «режиссером собственной жизни». Основы умения преуспевать с ощущением радости и счастья. Решающие характеристики формирования успешной личности. Имидж преуспевающего человека. Основные слагаемые личного обаяния. Семь навыков высокоэффективных людей.

С понятием успеха теснейшим образом переплетается категория личности. В отечественной науке тема личности больше всего разрабатывалась в трудах С. Л. Рубинштейна, Л. С. Выготского, А. Н. Леонтьева, Б. Г. Ананьева, В.Н. Мясищева, В.С. Мерлина, В.И. Ковалева, А.И. Щербакова, К.К. Платонова, А. Г. Спиркина. Именно личность, не только действует и достигает поставленной цели, но и оценивает собственную деятельность, либо как успешную, либо как неуспешную. Поэтому возможна и необходима разработка личностной типологии людей с точки зрения их отношения к целеполаганию и к успеху. Важной представляется задача выявить структуру успешной личности.

Зиг Зиглар в одной из своих книг указывает перечень факторов, которые, по его мнению, оказывают решающее воздействие на успех любого человека.

Вот они:

- убежденность;
- приверженность поставленной цели;
- трудолюбие;
- любовь к делу, которым занимаешься;
- целостность;
- твердость характера и последовательность;
- упорство;
- дисциплина;
- наследственность и воспитание;
- чувство юмора;
- удача;
- вера;
- увлеченность;
- связи.

Почему кому-то удастся все, а кого-то преследуют неудачи? какие качества отличают людей успешных от неуспешных? почему судьба благосклонна к одним и наказывает других? почему люди такие разные?

Рассмотрим ответы с точки зрения психологии и, в частности, с точки зрения М. Мелия.

Итак, какие качества помогают стать влиятельным и богатым?

1.  Могущество желаний.
2.  Мощный внутренний импульс.
3.  Неоправданный оптимизм.
4.  Открытость суровой правде.
5.  Компетентность во времени.
6.  Черно-белое восприятие мира.

7.  Харизма.
8.  Склонность к риску.
9.  Высокая энергетика.
10.  Мощный созидательный импульс.
11.  Ответственность и моральные принципы.
12.  Ясность мышления и безальтернативность решений.
13.  Рациональное отношение к деньгам.
14.  Отношение к бизнесу – способ самореализации.
15.  Здоровый оппортунизм.
16.  Гениальная простота.
17.  Опора на позитив
18.  Инакость, уникальность.
19.  Экзистенциальная тревога.

Описанный тип личности в наше время становится особенно престижным, популярным, наиболее одобряемым.

Существует три основные системы координат, через которые можно определить жизненные стратегии личности любого человека. Первая ось координат обозначает место стратегии на оси эгоизм-альтруизм. Одни люди больше ориентируются на собственные интересы, другие – на общественную пользу. Вторая ось координат определяет степень ответственности человека за собственную судьбу, что определяется уровнем субъективного. Третья ось координат определяет возможные средства достижения целей. На одном ее полюсе располагается прагматизм, на другом – моральные ограничения и нравственный самоконтроль.

Человек есть то, что он думает о себе, т.е. в зависимости от того, какие «мысли-индикаторы» овладевают человеком, таков и человек. Действительно, если мы думаем о счастье, мы чувствуем себя счастливыми; если нас посещают печальные мысли, мы грустим; если в наших мыслях присутствует страх, мы боимся; если мы думаем о болезнях, вполне возможно, что мы заболеем; если

мы думаем о неудачах, в чем-то наверняка мы потерпим фиаско... Другими словами, в большинстве случаев мы есть то, что думаем о себе.

Образ мысли способен породить образ жизни. Здесь реализуется важнейший принцип отражения: «подобное рождает подобное». Это подразумевает, что то, что «угнездилося» в подсознании, то и материализуется в сознании и поведении человека. Действительно, практика подтверждает, что человек способен подняться, одержать победу, достичь успеха, только возвысив свои мысли.

Как человек мыслит, таков и результат. Если мысленно воспроизводить картину неблагоприятного результата, то он начнет казаться все более и более реальным. Через некоторое время автоматически возникают и соответствующие эмоции: страх, беспокойство, отчаяние, которые есть результат собственного воображения

Человека радует в жизни не то, что его окружает, а его отношение к окружающему. Это означает, что «качество» жизни каждого из нас определяет не объективная ситуация, а наше субъективное отношение к ней, т.е. то, как мы реагируем на эту ситуацию.

Американские психологи Чемпион Курт Тойч и Джоэл Мари Тойч проанализировали факторы, которые могут помочь индивиду создать позитивные программы своей жизни, и дать предпосылки для успешности во всех делах и начинаниях. Вот секреты психологии успеха или как стать успешнее и богаче:

- необходимо перестать относить себя к неудачникам;
- следует принять свои недостатки и прекратить представлять себя в роли жертвы;
- необходимо поверить в успех;
- важно помнить, что неудачи носят временный характер, а их жизненный опыт служит трамплином для достижения будущего успеха;
- исключить из своего круга общения негативно мыслящих людей;

— сосредоточить все свое внимание на тех аспектах деятельности, которые могут позволить представить человека профессионалом в какой-либо области;

— постоянно, в малейших деталях необходимо вспоминать все эпизоды из жизни, которые принесли успех или завершились удачно;

— важно представлять в деталях обстановку, свою одежду, людей, которые были рядом, в момент удачи.

В своей книге Стивен Кови выделил семь привычек, которые, по его наблюдениям, являются основой истинного успеха и самореализации. Вот они семь навыков высокоэффективных людей:

1. Проактивность. Принцип персонального видения.
2. Начинать, имея конечную цель. Принцип персонального лидерства.
3. Что делать сначала? Принцип персонального управления.
4. Думайте в духе «Выиграл/выиграл». Принцип межличностного лидерства.
5. Сначала нужно понять, а потом быть понятым. Принцип эмпатического общения.
6. Достигайте синергии. Принципы творческого сотрудничества.
7. Заточивайте пилу. Принцип сбалансированного самообновления.

Успех зависит, прежде всего, от производимого впечатления, а имидж - это и есть искусство производить впечатление. Как можно выглядеть преуспевающе, не хвалясь при этом своими успехами? Ответ: посредством своего имиджа. Многие мужчины недооценивают значимость имиджа как ресурса, надеясь на свои деловые качества. Но если Вы хотите добиться определенного уровня дохода, Вы должны выглядеть уже сейчас на этот уровень. Итак, составляющие имиджа бизнесмена:

1. Ухоженность.
2. Поддержание формы. Бодрость, энергичность, подтянутость всегда свидетельствуют об успешности, тем более, что быть в хорошей физической форме – это модно и престижно.

3. Гардероб. Внешний вид бизнесмена, его одежда должны создавать впечатление уверенности и стильности. Его костюм не должен быть не в меру ярким или вызывающе роскошным. Внешний облик - это первый шаг к успеху, поскольку для потенциального партнера или клиента костюм служит определенным кодом, свидетельствующим о степени стабильности и надежности бизнесмена.

4. Манеры общения, жесты, походка, осанка.

5. Правильная речь. Речь – центральный элемент личного имиджа, поскольку воспринимается в совокупности с манерой одеваться, а в телефонном разговоре является единственным каналом, через который можно внушить нужное представление о себе.

6. -Светские манеры, этикет.

«Имидж – образ-представление, в котором в сложном взаимодействии соединяются внешние и внутренние характеристики личности».

Важную роль в создании имиджа играют эффекты фасцинации и аттракции.

Фасцинация (очарование, обаяние) – словесное воздействие на людей, при котором достигается минимизация потерь информации. Можно говорить монотонно и занудно, или интенсивно и энергично. Каждая из манер вызывает разный эффект у слушателей. Посредством искусной речи можно обращать на себя внимание, вызывать к себе доброжелательное расположение.

Аттракция (привлечение, притяжение) – визуально фиксированное эмоциональное отношение человека к кому-либо в виде проявления к нему симпатии или готовности к общению. Это состояние больше характеризуется своей спонтанностью.

## **2.2 Вопросы для обсуждения**

1. Дискуссия на тему: «Какой человек может быть успешным? Когда? При

каких условиях?»).

2. Чем отличаются «успешные» от «неуспешных» (с точки зрения психологии)?
3. Качества влиятельных людей.
4. Что такое «инакость – уникальность»?
5. Обсудите в парах свои определения:
  - Я – это...
  - Власть – это...
  - Деньги – это...
  - Бизнес – это...
  - Счастье – это...
6. Расскажи свою любимую сказку. Что повторяется в твоей жизни из сюжета сказки?
7. Представьте себе успешного человека. Опишите его. По каким критериям вы это сделали? Групповая работа: выработка критериев характеристики успешного человека.

### **2.3 Задания для самостоятельного выполнения**

1. Напишите сочинение на тему «Я – 40-летний».
2. Продолжите ассоциативный ряд: успешный человек – . . .
3. Напишите эссе на тему «Отличия успешного человека от неуспешного»
4. Сделайте подборку жизненных историй успешных людей, позволяющих оценить их как достигших успеха. Какие качества способствовали их успеху?
5. Выполните упражнение:  
Возьмите четыре чистых листа бумаги форматом А4.



С одним будете работать сами, два других предназначены для самых родных и близких для вас людей. Перечислите на первом листе все, что можно отнести к вашим достоинствам, все ваши положительные качества, например, это может быть аккуратность, энтузиазм, порядочность и т.д. Когда ваши мысли иссякнут (или строгая совесть прикрикнет на вас за то, что вы уж слишком захвалили себя), оставьте немного места под подписком на всякий случай и переходите ко второй части задания. Теперь вспомните все хорошие поступки, которые вы совершали в своей жизни. Начните с самых значительных и постепенно переходите к менее крупным, но все равно достойным (перевести подслеповатую бабушку через перекресток...). Вы должны вспомнить и коротко отметить не менее 10 хороших поступков, но если их будет больше – замечательно – значит, вы активно продвигаетесь к своему главному успеху.

Теперь отдайте два листа чистой бумаги своим доверенным и любимым людям, например, матери, брату, хорошему другу, любимому человеку. Попросите их сделать то же самое, сославшись на некий психологический тест (который проверяет наличие способности видеть в другом человеке хорошие стороны). После выполнения своей просьбы обязательно поблагодарите их и скажите, что у них эта способность весьма выражена и Вселенная воздаст за это ответной любовью.

У вас получилось три списка. Сведите их все в один на четвертый лист. Обратите внимание на совпадения – они подтверждают объективность полученных результатов. Обратите также внимание на несовпадения – они свидетельствуют о том, что человек не может в полной мере оценить свои хорошие стороны – некоторые из них он не видит, хотя их замечают его близкие.

Еще раз перечитайте сводный список положительных черт вашей личности и хороших поступков. Теперь вы согласны, что достойны большей любви и уважения к себе?

6. Составьте вопросы интервью человеку, достигшему успеха в какой-либо сфере деятельности. Возьмите интервью у успешного человека и представьте протокол проведенного интервью.

7. Выберите из списка качества характера, способствующие успешности личности:

- а) целеустремленность
- б) раздражительность
- в) эгоизм
- г) импульсивность
- д) самостоятельность
- е) пессимизм
- ж) альтруизм
- з) инициативность
- и) скромность
- к) дальновидность
- л) упорство

## 2.4 Тестовые задания

1. Кому принадлежит выражение: «Умение общаться с людьми – такой же покупаемый за деньги товар, как сахар или кофе и я готов платить за это умение больше, чем за какой-либо другой товар в этом мире»:

- 1) Дж. Рокфеллер;
- 2) К. Маркс;
- 3) Тейлор;
- 4) Д. Карнеги.

2. Благодаря чему личность осознает собственную социальную полноценность:

- 1) удовлетворение всех потребностей;
- 2) соответствие жизни и деятельности личности, принятым в обществе нормам;

- 3) осуществления самоконтроля;
  - 4) осуществление заданных целей.
3. Что лежит в основе направленности личности (укажите неверный ответ):
- 1) потребности;
  - 2) мотивы;
  - 3) ценности;
  - 4) желания.
4. Компонентом социального статуса является:
- 1) социальная роль;
  - 2) социальное положение;
  - 3) социальные функции;
  - 4) социальное окружение.
5. Уровень притязаний это -... (укажите неверный ответ):
- 1) Степень трудности задач, которые ставит человек перед собой, считая, что он с ними справится;
  - 2) Степень расхождения между задуманным и осуществленным;
  - 3) Степень трудности задачи, выполнение которой приносит человеку удовлетворение;
  - 4) степень осуществляемого.
6. Какие потребности мотивируют человека, согласно теории Макклелланда:
- 1) власти, успеха и принадлежности;
  - 2) достижения, власти, саморазвития;
  - 3) аффилиации, достижения, принадлежности;
  - 4) принадлежности, саморазвития, власти.
7. В чем отличие целей от мотивов
- 1) цель всегда осознанна, а мотив не всегда;
  - 2) нет отличий;
  - 3) цель не осознается, а мотив осознается;
  - 4) мотив-это внутренняя цель.

8. К психологическому механизму восприятия в межгрупповом общении относят:
- 1) процесс социальной стереотипизации;
  - 2) процесс узнавания;
  - 3) процесс социальной дискриминации;
  - 4) процесс социальной коммуникации.
9. Социальный стереотип – это:
- 1) неустойчивый образ кого-либо или чего-либо;
  - 2) устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы;
  - 3) представления об определённом типе людей;
  - 4) разделение людей на типы.
10. К ошибкам восприятия при общении не относят:
- 1) фактор превосходства;
  - 2) фактор привлекательности;
  - 3) фактор отношения к нам;
  - 4) фактор целеустремлённости;

### **Список литературы**

1. Мелия, М. Бизнес – это психология: Психологические координаты жизни современного делового человека / М. Мелия. – 5-е изд., доп. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 263 с.
2. Щербатых, Ю.В. Психология успеха / Ю.В. Щербатых. – М.: Эксмо, 2007. - 560 с.

## 3 Технологии достижения целей

### 3.1 Содержание темы

**Ключевые слова темы:** стратегии достижения цели, жизненные сценарии, принципы, резервы внутренние и внешние, препятствия на пути достижения успеха, методы саморегуляции.

Стратегии достижения целей. Семь шагов к успеху. Выбор способа достижения цели. Жизненные принципы и родительские сценарии. Жизненные сценарии: принципы трансактного анализа Э. Берна. Работа с препятствиями на пути достижения цели. Расширение внутренних резервов (связь здоровья и душевного состояния, позитивный настрой). Методы саморегуляции. Техники нейролингвистического программирования.

«Успех следует измерять не столько положением, которого человек достиг в жизни, сколько теми препятствиями, какие он преодолел, добиваясь успеха».

Б. Вашингтон.

Эрл Найтингейл, один из самых ранних и самых впечатляющих личных экспертов в области развития в англо-американской традиции, утверждал, что психология достижения успеха состоит из поэтапного достижения достойной цели.

Умение правильно выбирать цели представляет собой простую, но очень важную часть так называемой четырехступенчатой модели успеха, которая поясняет, как мы программируем свои личные задачи.

1. Решите, чего вы хотите (сформулируйте и поставьте перед собою цель).
2. Сделайте что-нибудь.

3. Посмотрите, что получится.

4. Если понадобится – меняйте подход, пока не добьетесь желаемого.

Сознательное применение четырехступенчатой модели быстро покажет, как она проявляется и насколько эффективна в самых разнообразных обстоятельствах.

Успех и неудачу часто разделяет очень тонкая грань. Причины провалов обычно объясняются недооценкой важности одного из этапов (например, нечеткостью цели или невниманием к урокам прошлого).

В нейролингвистическом программировании известна модель формулирования цели в виде аббревиатуры «SMART». Требования, которым должна соответствовать цель, следующие:

1. Точность
2. Соизмеримость
3. Достижимость
4. Реалистичность
5. Своевременность

Однако эту схему нельзя назвать полной, важно учитывать принципы при выборе цели.

Шесть основных принципов, которые следует применять при выборе целей:

1. Формулируйте свою цель в утвердительных терминах.
2. Соотносите свою цель с контекстом.
3. Выражайте свою цель точно, в сенсорных категориях.
4. Выбирайте такую цель, которой сможете достичь своими силами.
5. Трезво оценивайте последствия достижения своей цели.
6. Выбирайте такие цели, которые заслуживают их достижения.

Для успеха необходимы две составляющие: неукротимое стремление его достичь и знание технологии, как это сделать. Неукротимое стремление достичь успеха связано с формированием сильной мотивации достижения результата. Все что человек делает, он делает лишь при наличии соответствующего

мотива. Мотив – это проявление человеческой личности. Это побудительная причина, повод к действию. Иными словами, это основа выбора действий или поступков, их первопричина. В роли мотива могут выступать мысли, потребности, чувства. Обычно процесс мотивации протекает стихийно и не контролируется сознанием. Внешне это выглядит, как выяснение необходимых усилий для достижения цели. В этот момент и происходит формирование мотива. Важно, чтобы будущий результат (цель) вызывал положительные интенсивные переживания. А это возможно, если человек сумеет связать цель, к которой стремится с какой-либо из своих личностных ценностей, значимой ценностью. Это позволяет мотиву получать энергию из внутренних источников.

Считается, что в основе мотивации лежат те или нереализованные потребности, которые направляют человека к тем или иным действиям. Например, одной из потребностей является стремление человека стать мастером в своем деле. Абрахам Маслоу предложил свою «пирамиду» потребностей. Первый шаг к успеху заключается в осознании своих потребностей и своего предназначения в этом мире. Понять, что есть дело, которое вы делаете лучше других, и здесь вы можете достичь успеха. По этого еще недостаточно. Наша жизнь во многом определяется принципами и ценностями, заложенными в подсознание в далеком детстве. Если жизненные цели вступают в противоречие с этими глубинными ценностями, то цели не достигаются, какие бы усилия человек не прикладывал. Важно выбирая и формулируя цель прежде осознать свои глубинные ценности и принципы, которыми вы руководствуете в жизни. Вот пример ценностей (принципов): «За все надо платить», «получение максимума удовольствия от жизни», «прежде всего секс», «жизнь – борьба», «Не навредить другим людям», «самое важное – это отношения с близкими людьми» и т.д.

Ю. Щербатых в своей книге «Психология успеха» после того как сформирована жизненная цель предлагает сделать семь шагов к успеху. Вот они:

1. Послать сигнал во Вселенную.
2. Запрограммировать себя на успех.
3. Наметить этапы достижения цели.

4. Определить ресурсы, необходимые для достижения каждого этапа.
5. Каждый день отмечать, насколько Вы продвинулись к своей цели, и обязательно хвалить себя за это.
6. Каждую неделю вносить корректировки в свою тактику.
7. Достигнув каждого промежуточного этапа, устраивать праздник по этому поводу и небольшой выходной, после чего двигаться дальше.

Моделирование себя в качестве успешного человека – это еще одна хорошая стратегия. Лучшим способом сделать это значит взять в пример несколько заметных фигур, преуспевших в жизни. Читая их биографии можно узнать, какие ценности, установки и модели поведения у вашего образца для подражания, и копировать их.

Однако, по мнению Эрл Найтингейл, вы вряд ли станете очень успешным, если окажетесь клоном кого-то другого, поэтому важно выбрать для подражания образец и, копируя, смешивать идеальные черты и свои, и разработать из этого свой собственный уникальный набор личностных качеств и навыков. Только тогда результатом станет ваш успех.

Выделяют несколько типов успеха, в соответствии с которыми люди по своим личностным особенностям разделяются:

- 1) на тех, для кого в успехе важнее всего результат, который они достигают благодаря усилиям («высокие профессионалы», «мастера»);
- 2) на тех, для кого в успехе важнее всего слава и одобрение других людей («искатели славы», «артисты»);
- 3) на тех, для кого в успехе важнее всего состояние внутреннего удовлетворения («искатели удовольствий»);
- 4) на тех, для кого в успехе важнее всего духовная мотивация и достижение духовной реальности («искатели истины и совершенства»).

Успех многими определяется как деятельность, приводящая к поставленной цели наикратчайшим путем и приносящая человеку максимальное удовлетворение, и предполагающая гармонию между личными и общественными интересами.



На пути достижения цели могут возникать препятствия. Когда есть осознанная и конкретная цель препятствия осознаются как преодолимое препятствие, и тогда можно подобрать конкретные методы для их преодоления. Все же для начала нужно уточнить характеристики цели: чего именно вы хотите, чего хотите очень сильно, ради чего вы хотите выйти из зоны привычного комфорта? Следующая стадия- поиск необходимых ресурсов для преодоления препятствий. Возможно это необходимая сумма денег. Каким способом вы можете достать нужную сумму денег, полезно составить список способов и проанализировать его, исключив неподходящие для вас. Юрий Щербатых в своей книге «Психология успеха» предлагает следующие способы работы с препятствиями:

- пробить препятствие;
  - обойти препятствие;
  - убрать препятствие;
  - договориться с препятствием (если это человек);
  - подключить других людей, чтобы убрать препятствие;
  - использовать препятствие как опору для толчка;
  - сменить промежуточную цель;
- Сменить конечную цель.

Не существует поражений, есть только обратная связь – вот эффективная установка в работе с препятствиями. Не фиксироваться на проблеме, а думать о достижении результата (цели). Именно эта жизненная стратегия «удачника, победителя» позволяет двигаться дальше к своей цели.

Второе правило удачников: Вместо стратегии «Бегство от....» используйте стратегию «Движение к ...».

Например: вместо «Эта бедность меня угнетает» - «Как стать богатым», вместо «Я не хочу страдать» - «Я хочу быть счастливым».

Третье правило: Фиксация не на препятствиях, а на ресурсах. Это означает: думать о том, что помогает достичь успеха, а не о том, что мешает.

Четвертое правило: Фиксация не на прошлом, а на настоящем и будущем. Прошлое невозможно изменить, мы можем только извлечь из него уроки, но не повторять ошибок, и не переживать негативные эмоции, связанные с прошлым. Жить здесь и сейчас и действовать в соответствии с настоящей реальностью.

Пятое правило удачника: Во всем искать позитивное зерно. Это опыт позитивного мышления. Русская пословица гласит: «Нет худа без добра».

Вот приемы позитивного мышления:

- ваша жизнь не сводится к этому препятствию;
- похвалить себя за стойкость;
- взгляд на жизнь как на чередование белых и черных полос;
- добиться диссоциированного (отстраненного) взгляда на проблему;
- ревизия системы глубинных ценностей (возможно они противоречат вашей цели или способам ее достижения);
- использование аффирмаций «Все будет хорошо», «У меня все получится».

Психологи утверждают, что значительная часть препятствий на пути к успеху исходит изнутри человека. Такие внутренние препятствия как лень, неуверенность в себе, страх, тревога, безразличие и усталость мешают человеку достигнуть успеха, лишают его энергии. А может быть это сигналы из вашего подсознания, быть может, выбранное вами направление было ложным, и наступила пора пересмотреть жизненную цель или кардинально поменять свой образ жизни? Встречаясь с препятствиями важно понять, какую стратегию поведения выбрать: стоит ли проявлять упорство в преодолении препятствий, несмотря ни на что, или же есть смысл пересмотреть свою цель. Или другой вариант поведения: получив удар от судьбы, улыбнуться, поблагодарить за урок и двигаться дальше к цели, обдумав ситуацию и изменив стратегию достижения цели.

Судьба человека определяется его решениями, интуицией, умением мыслить, адекватно относиться ко всему происходящему в окружающем мире. Присмотревшись к событиям, можно заметить некоторые закономерности.

«Человек добивается успеха, прикладывая усилия к преодолению препятствий и прикладывая способности к служению потребностям других людей. Большинство людей думают об успехе как о чем-то, чего надо добиться; а на самом деле успех начинается с отдачи». (Генри Форд).

Пример: Когда Генри Форд решил выпускать автомобиль знаменитой марки «V-8», он захотел построить мотор, в котором все восемь цилиндров были бы заключены в одном блоке. Сказано – сделано, и Форд дал соответствующее указание. Все инженеры до одного сошлись в том, что просто невозможно объединить восемь цилиндров. Форд сказал: «В любом случае сделайте». Инженеры настаивали: «Это невозможно». «Работайте до тех пор, – приказал Форд, – пока не будет результата. Сколько бы времени для этого ни потребовалось». И инженеры работали – у них не было другого выхода, ибо они хотели остаться у Форда. Прошло шесть месяцев – никаких результатов. А потом еще шесть месяцев. Они испробовали все мыслимые варианты, но штука не поддавалась: «Невозможно!» В конце года они доложили Форду, что так и не нашли способов реализации его указания. «Продолжайте работать, – сказал Форд, – я этого хочу. Значит, это будет». Они продолжали работать, и наконец-то в один прекрасный день орешек был расколот. Настойчивость Форда победила.

### **Жизненный сценарий**

Заколдованный круг. У некоторых людей постоянно возникают проблемы на службе – где бы он ни работал, появляются конфликты с сотрудниками. Он переходит в другую фирму – история повторяется: рядом с ним оказываются «интриган», «соперник», «сплетник», «завистник». Другой, помогая ближнему, сталкивается с людьми неблагодарными. Третий с удовольствием берется за новое дело, но дело так и не доводится до конца. Создается впечатление, что люди действуют по заданной схеме. Меняются обстоятельства места и времени, а образ действия остается неизменным. Что это? - Сценарное программирование. Можно найти вполне рациональное объяснение происходящему – через сценарный анализ психолога Эрика Берна. Повторяющиеся события – знак присутствия в жизни человека сценария.

Сценарий – это существующий в нашем подсознании жизненный план, который формируется в раннем детстве и постепенно разворачивается на протяжении многих лет помимо нашей воли.

Сценарные элементы присутствуют в жизни любого человека, каким бы свободным (от условностей и стереотипов) и независимым (морально и материально) он себя ни считал. Но удельный вес и значимость сценариев для каждого человека разные. Некоторые люди мало подвержены сценарному программированию, иногда в жизнь вмешиваются внешние обстоятельства или кто-то попадает в сферу влияния сильной личности – тогда формируется насильственный сценарий.

Сценарий формируется во взаимоотношениях с людьми ближайшего окружения. Некоторые суждения взрослых врезаются в сознание на всю жизнь: «мы в тебя верим», «из тебя ничего путного не выйдет». Один может смириться с таким сценарием, сильная же личность попытается реализовать антисценарий. Часто ребенок сам выбирает сюжет для своей будущей жизни.

По содержанию сценарии могут быть: сценарий победителя, сценарий побежденного и сценарий не-победителя или банальный.

Победителем Э. Берн называет «того, кто достигает поставленной перед собой цели». Под победой понимается то, что поставленная цель достигается легко и свободно. Побежденный – это «человек, который не достигает поставленной цели». И дело заключается не только в достижении цели, но и в степени сопутствующего комфорта.

Сценарии неудачников (явных или скрытых). Родительские выступления: «да кем ты себя возомнил?», «да кто ты такой?». Не уверены в себе, с низкой или неустойчивой самооценкой, ощущают себя обойденным судьбой, страдальцами. Скрытым неудачникам родители внушали, что они лучшие, но не научили их работать. Им легко давалось то, на что другие тратили силы и время. Зато когда работа требовала усилий, они не могли довести дело до конца. Неудачник всегда задает вопрос «Почему?»

Чтобы выйти из сценария, необходимо обнаружить потребности, неисполненные в детском возрасте, и найти способы удовлетворения этих потребностей в настоящем.

И еще: необходимо отличать сценарий и курс жизни. Берн писал: «Сценарий – это то, что человек запланировал совершить в раннем детстве, а курс жизни – то, что реально происходит». Курс жизни является результатом взаимодействия четырех факторов: наследственности, внешних событий, сценария, автономных решений.

В сценарии существует четыре варианта жизненных позиций:

1. Я – ОК, ТЫ – ОК;
2. Я – не ОК, ТЫ – ОК;
3. Я – ОК, ТЫ – не ОК;
4. Я – не ОК, ТЫ – не ОК.

Жизненная позиция представляет собой основные качества (ценности), которые человек ценит в себе и других людях. Это означает нечто большее, чем просто какое-то мнение о своем поведении и поведении других людей. Каждый взрослый человек имеет собственный сценарий, основанный на одной из четырех жизненных позиций.

### **3.2 Вопросы для обсуждения**

1. Способы достижения успеха.
2. Правила формирования жизненных целей.
3. Стратегии достижения целей.
4. Четырехступенчатая модель успеха.
5. Выбор способа достижения цели.
6. Мотивация к успеху.
7. Позитивное отношение к жизни как основа успеха.
8. Работа с препятствиями на пути достижения успеха.

9. Расширение внутренних резервов, позитивный настрой.
10. Как жизненный сценарий влияет на успешность?
11. Типология сценариев.
12. В чем заключается сценарий победителя?

### **3.3 Задания для самостоятельного выполнения**

1. Проанализируйте жизненную биографию успешного человека. Выделите в его биографии ключевые, значимые события на пути к успеху. Например, Александр Дюма – путь к славе.

2. Зиг Зиглар в одной из своих книг указывает перечень факторов, которые, по его мнению, оказывают решающее воздействие на успех любого человека. Вот они:

- убежденность,
- приверженность поставленной цели,
- трудолюбие,
- любовь к делу, которым занимаешься,
- целостность, твердость характера и последовательность,
- упорство, дисциплина,
- наследственность и воспитание,
- чувство юмора, удача,
- вера,
- увлеченность, связи.

Что можно сказать по поводу этого списка? Какие составляющие необходимы для достижения успеха?

3. Подберите диагностические методики для определения самооценки и уровня притязаний личности. Проведите методики на себе, подсчитайте и проанализируйте результаты, напишите заключение.

4. Составьте список вопросов, которые психолог-консультант может задать клиенту с целью выявления его глубинных целей в жизни.

5. Выполните упражнение. Цель: определение сознательных целей.

В левом столбце таблицы напишите десять целей, которые Вы хотели бы достичь за ближайшие пять лет. После этого проранжируйте цели, то есть расставьте их по важности и запишите их в правом столбце таблицы.

Мои цели в том порядке, как они пришли мне в голову	Мои цели в порядке важности. Сознательные цели
1	1
2	2

6. Оцените себя по 14 параметрам, используя тест «Тип личности» в книге Юрия Щербатых «Психология успеха».- М.: Эксмо, 2007, -С.498-527.

7. Определите с помощью полученных результатов теста более четко свои сильные и слабые стороны и сопоставьте их с той целью, которую Вы для себя наметили.

8. Опишите «родительские предписания», определившие ваш жизненный сценарий.

9. Внимательно прочитайте два отрывка из повести Б. Полевого “Повесть о настоящем человеке“. Найдите и отметьте в книге ключевые способы преодоления препятствий главным героем Алексеем Мересьевым. Отрывок 1. Эпизод, когда Алексей выбирается из вражеского тыла. Отрывок 2. Эпизод, когда Алексей учится ходить на протезах.

### 3.4 Тестовые задания

1. Выберите три последовательных шага к успеху.

1. Запрограммировать себя на успех
2. Надеяться на судьбу
3. Наметить этапы достижения цели

4. Послать сигнал во Вселенную
2. Методы достижения успеха.
  1. Метод рывка
  2. Метод уравнивания внешнего и внутреннего
  3. Метод наращивания усилий
  4. Все ответы верны
3. Неправильное целеполагание это
  1. Множественность и противоречивость желаний
  2. Ориентация только на одну область
  3. Неясность цели
  4. Все ответы верны
4. Что важно на пути к успеху?
  1. Трудолюбие, настойчивость, твердость воли
  2. Изодренность, хитрость, прыткость
  3. Скромность, стыдливость, молчаливость
  4. Агрессивность, безжалостность, неутомимость
5. Что задают ценностные ориентации личности?
  1. Способы достижения цели
  2. Ее направленность
  3. Потребности
  4. Мотивы
6. Что такое уровень притязаний (укажите неверный ответ)?
  1. Степень стремления переживать удачу и избегать неудачи
  2. Степень трудности цели, к достижению которой стремится данная личность
  3. Степень соответствия общественным нормам
  4. Уровень желаемого
7. Под воздействием, каких факторов формируется уровень притязаний?
  1. Успех и неудачи



2. Прошлый опыт, степень интернализации соответствующей социальной роли
3. Уровень ее самоуважения
4. Уровень ее самоуважения, успех и неудачи, прошлый опыт, степень интернализации соответствующей социальной роли
8. Благодаря какой потребности человек стремится к творчеству, найти место в жизни, быть первоклассным специалистом?
  1. Социальные потребности
  2. Потребность в самоуважении
  3. Потребность самоактуализации
  4. Мотив достижения
9. Главными мотиваторами личности являются (укажите неверный ответ):
  1. Личностное развитие
  2. Чувство причастности
  3. "Интерес и вызов"(развивающий опыт, обратная связь)
  4. Потребности личности.
10. Принадлежность к группе относится к такому регулятору мотивации, как
  1. чувство безопасности
  2. Рабочая среда
  3. Вознаграждение
  4. Потребности
11. Что определяет уровень мотивации в каждой конкретной деятельности (укажите неверный ответ):
  1. Значимость достижения успеха
  2. Субъективно оцениваемая вероятность достижения успеха
  3. Надежда на успех
  4. Потребности
12. Как соотносятся потребности и мотивы?
  1. Потребность дает толчок к возникновению мотива
  2. Потребность - часть мотива

3. Потребность и есть мотив
  4. Потребность преобразуется в мотив после опредмечивания
13. Ценностные ориентации личности включают (укажите неверный ответ):
1. Когнитивный компонент
  2. Эмотивный компонент
  3. Поведенческий компонент
  4. Потребностный компонент
14. Властность, склонность к соперничеству, раздражительность, тревожность, интровертированность относятся к направленности личности на:
1. На себя
  2. На общение
  3. На дело
  4. На окружающих
15. Какой мотив проявляется в способности к конкуренции, в стремлении к совершенству, в желании напряженной работы:
1. Мотив аффилиации
  2. Мотив достижения
  3. Мотив власти
  4. Мотив отвержения
16. Мотив стремления к общению называют:
1. Мотив аффилиации
  2. Мотив власти
  3. Мотив агрессивности
  4. Мотив взаимодействия
17. К мотивам деятельности личности относят (укажите неверный ответ):
1. Мотив власти
  2. Мотив аффилиации
  3. Мотив отвержения
  4. Мотив взаимодействия

## Список литературы

1. Дилтс, Р. Стратегии гениев / Р. Дилтс. Т.1. - М.: Независимая фирма класс «Класс», 1998.-186с.
2. Зиглар, З. Умение добиваться успеха для «чайников». / З. Зиглар. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.- 234с.
3. Коннор Джозеф, О. Введение в нейролингвистическое программирование. / О. Коннор Джозеф, Сеймор Джон. - М.: Эриксон-колледж, 1996.- 202с.
4. Панкратов, В.Н. Психотехнология управления собой. / В.Н. Панкратов - М.: Сфера, 1998.- 171с.
5. Щербатых, Ю.В. Психология успеха. / Ю.В. Щербатых. – М.: Эксмо, 2007. -560с.

## 4 Ресурсы и их использование в достижении успеха

### 4.1 Содержание темы

**Ключевые слова:** ситуация успеха, психологические состояния, подсознание, объективные и субъективные ресурсы

Использование внешних и внутренних ресурсов. Психологический потенциал успеха. Психологические состояния и эмоциональная свобода. Объективные данные и субъективные ресурсы. Объективные ресурсы, необходимые для успеха. Методики преодоления кризисов жизни, апатии, беспокойства и неуверенности в себе. Умение общаться – первый шаг к успеху.

« Есть два способа выживания: борьба и адаптация.

Но чаще всего адаптация оказывается вернее ведущей к успеху»

Ганс Селье

«Побеждает не тот, кто владеет лучшими ресурсами, а тот,  
кто использует эти ресурсы наилучшим образом»

Чак Найт

Жизненный успех всегда ассоциируется с базовой целью существования человека – потребностью в самореализации. Можно достичь высокого материального достатка, статуса в обществе, но не ощущать при этом себя счастливым, потому что потребность самореализации не удовлетворена. Человек реализует себя в обществе в том случае когда имеет достаточный уровень психической энергии. Именно психическая энергия определяет его работоспособность, пластичность и гармоничность психики. Что позволяет эффективно адаптироваться в обществе. Как утверждают психологи, достичь жизненного успеха может только сильная, гармоничная, устойчивая личность, то есть пси-

хически здоровая. Состояние психологического здоровья характеризуется общим душевным комфортом и высоким уровнем саморегуляции и самоконтроля.

Для достижения успеха важно овладение механизмами адаптации, саморегуляции и самоуправления. Психологическая адаптация – это не просто процесс приспособления человека к внешней среде, но поэтапное овладение этой средой («адаптация выживания», «адаптация личностного роста», «адаптация мастерства»).

Выделяют ряд основных факторов успешной адаптации:

1) наличие четкой цели, направленной на адаптацию к конкретным обстоятельствам;

2) высокая степень терпения по отношению к препятствиям и трудностям, окрашенная внутренним оптимизмом;

3) высокая степень коммуникабельности и умение налаживать отношения с людьми разных типов;

4) высокий профессионализм, включающий в себя мастерство, любовь к профессии, умение быть востребованным и выгодно продать свои навыки;

5) адекватная (несколько выше среднего) устойчивая самооценка, не подверженная негативным влияниям извне;

6) наличие чувства юмора, способность к самоиронии и взгляду на себя со стороны.

Саморегуляция является одним из главных механизмов достижения внутреннего успеха, представляющего собой способность человека в любой ситуации поддерживать состояние психологического равновесия, уверенности и оптимизма, а также извлекать опыт и пользу из любых трудностей и неудач. Для успеха необходимо умение управлять собой и регулировать себя как раз с целью достижения состояния «внутреннего успеха».

Дейл Карнеги и Наполеон Хилл – авторы концепции успешного общения.

Наполеон Хилл обозначил тринадцать шагов к богатству (к успеху): □

1. Желание. □

2. Вера.
3. Самовнушение.
4. Специальные знания.
5. Воображение.
6. Планирование.
7. Решение.
8. Настойчивость.
9. «Мозговой центр».
10. Сублимации.
11. Подсознание.
12. Интеллект.
13. Шестое чувство.

Можно кратко передать концепцию Н. Хилла следующим образом: «поистине «мысль – это вещь!», и притом могущественная, если у вас есть ясное намерение, настойчивость и жгучее желание воплотить ее в деньги или в какие-нибудь материальные ценности. Ваш ум первым подаст сигнал готовности к успеху».

Начал – не бросай. Одна из самых распространенных причин неуспеха – отказ от дела при первой же неудаче. Каждый из нас хотя бы однажды делал эту ошибку. Успех за шаг до поражения. Успех приходит к тем, кто мыслит категориями успеха. Поражение сопутствует тем, кто позволяет мыслить категориями поражения.

Хочу – значит, будет.

Психологи утверждают, что «каждый человек на земле уникален, следовательно, у каждого есть потенциальная возможность добиться успеха. Задача каждого состоит в том, чтобы определить, в чем его отличие от других. Какие потенциальные возможности есть, какой талант дремлет в нем».

Зиг Зиглар писал: «концентрируйте внимание на том, что вы можете, а не на том, чего не можете». Особенности вашей личности и есть те исходные субъективные данные для успеха. Стоит лишь выявить свои потенциальные

способности, выбрать дело по душе и определить свою личную миссию. Многие авторы называют различные личностные качества, нужные для успеха, такие как амбициозность, готовность пойти на риск, трудолюбие, умение держать удары судьбы пр. Ключ к успеху - сделать себя как можно более полезным для других. Работать в состоянии радости, а не из чувства долга. Работать над собой, изучать себя, расширять свое видение. «Успех – это путешествие к внутренним открытиям. Это путь, который приводит к личностным изменениям».

Многие люди, не достигшие успеха, любят ссылаться на «объективные обстоятельства», помешавшие им достичь процветания. В качестве подобных факторов выступают: внешние данные, здоровье, социальное положение семьи, исходное финансовое положение, способности и прочее. К объективным данным успеха также отнесем социальную среду и ее ожидания. Выстраивая свою карьеру, необходимо помнить о запросах общества, какой продукт, какая услуга более востребована в сегодняшнем обществе. Григорий Ландау по этому поводу сказал: «Ждут своего времени только те, для кого оно никогда не наступит».

Какие же ресурсы, необходимы для достижения успеха?

Во - первых, объективные ресурсы такие как финансовые (деньги), люди, готовые помочь и поддержать, информация, материальные ресурсы (здания, земля, машина, оборудование и пр.) и время.

Во-вторых, субъективные ресурсы - это функциональные состояния. Так как работоспособность человека зависит от его функционального состояния, то есть усталый, тревожный, голодный человек не может быть высокоэффективным в любой деятельности. Существует бесчисленное количество методов, которые позволяют гармонизировать как тело, так и душу - это спорт, массаж, йога, психотерапевтические методики, релаксация, медитация. Метод медитации позволяет переместить внимание с внешних причин собственных неудач вовнутрь себя, а это ключ к собственной жизни. Люди, которым удалось вырваться из бедности, сумели перебороть то негативное программирование, которое они получили когда-то вместе со своими страхами. Они позволили создать

новые мислеобразы: «Мое будущее в моих руках», «Я учусь мыслить позитивно и действовать конструктивно», и в результате получили то, что хотели.

Умение общаться является первым шагом к успеху. «Жалоба, что нас не понимают, чаще всего происходит оттого, что мы не понимаем людей». Ли Якокка.

Вот основные принципы общения с другими людьми, которые способствуют успеху:

- проявляйте искренний интерес к людям;
- называйте человека по имени;
- будьте осторожны с критикой и больше хвалите;
- учитывайте потребности других людей;
- выражайте благодарность и признательность за добрые дела;
- уважайте принципы и чувства других людей;
- помогайте людям.

## **4.2 Вопросы для обсуждения**

1. Ресурсы, необходимые для успеха.
2. Внутренние ресурсы для достижения успеха.
3. Внешние объективные данные для достижения успеха.
4. Управление субъективными ресурсами.
5. Управление функциональным состоянием и эмоциями.
6. Управление временем.
7. Искусство общения как ресурс в достижении успеха.
8. Методы саморегуляции.
9. Концепция достижения успеха Н. Хилл.
10. Жизненные принципы и их соответствие цели.



### 4.3 Задания для самостоятельного выполнения

1. Составьте небольшое выступление, цель которого - убедить слушателей, что соблюдение правил этикета создает престижный имидж интеллигентного человека.

Для аргументации используйте приведенные высказывания:

- a) Манеры не пустяки, они плод благородной души и честности ума (А.Теннисон).
- b) Воспитанность - единственное, что может расположить к тебе людей с первого взгляда, ибо, чтобы распознать в тебе большие способности, нужно больше времени (Ф.Честерфилд).
- c) Изящество в обращении лучше изящества форм; оно доставляет более наслаждения, чем картины и статуи; это самое изящное из всех изящных искусств (Р. Эмерсон).
- d) Ничто не ценится так дорого и ничто не обходится нам так дешево, как вежливость (Сервантес).
- e) Вежливость - это желание всегда встречать вежливое обращение и слыть обходительным человеком (Ларошфуко).
- f) Этикет - это разум для тех, кто его не имеет (Вольтер).

#### 2. Упражнение «Управление временем»

Дефицит времени, как и его нерациональное использование, является чаще всего результатом не столько сложности учебной или профессиональной деятельности, сколько неразвитости его способности рационально использовать время. Для того чтобы понять, насколько студенты способны рационально использовать время, предлагается опросник «Рационально ли Вы используете время?».

Инструкция: «Вам предлагается прочитать вопрос, ответить на него либо “да” (+), либо “нет” (-). Представляя свое поведение в той или иной ситуации, постарайтесь быть объективным».

### Текст опросника

1. Характерна ли для Вас суетливость и спешка?
2. Всякий раз, когда у Вас появляется срочная, сверхплановая работа, то выводит ли это Вас из нормального рабочего ритма?
3. Приносите ли Вы материал для доработки дома, например, в воскресные дни?
4. Не испытываете ли Вы постоянный «завал» работы?
5. Не замечали ли Вы в течение последней недели, что выполняете работу, которую можно поручить другому?
6. Характерно ли для Вас систематическое переутомление?
7. Не отказываетесь ли Вы от запланированного отдыха, ссылаясь на занятость?
8. Ищете ли Вы резервы времени для выполнения срочной работы?
9. Если Вы что-то не успеваете, то просматриваете ли свои планы, приоритетность своих дел?

### Обработка и интерпретация результатов

Ответы занесите в бланк ответов.

Подсчитайте число утвердительных ответов.

Если оно равно 8-9, значит, Вы работаете в режиме постоянного дефицита времени и стрессовых ситуаций. Вам необходимо немедленно пересмотреть свои планы и программы, овладеть искусством рационального использования времени.

Если вы набрали 5-7 баллов, то Вы периодически испытываете дефицит времени.

Если же число утвердительных ответов равно 3-5, то Вас можно поздравить - Вы рационально используете время!

3. Исследовать особенности мотивационной сферы личности.

Подобрать диагностический инструментарий, позволяющий составить мотивационный профиль личности. При подборе материала учитывать возраст и пол

обследуемого. После проведения диагностического обследования, заполнить протокол, отчет обследования.

#### 4.4 Задачи повышенной трудности

1. Придумайте свою метафору: жизнь — это... Прокомментируйте.
2. В парах: проговорить партнеру о двух достижениях в жизни, которыми гордишься.
3. Опишите в парах свою картину мира: отношение к себе, к миру, к другим...
4. Сформулируйте основные жизненные цели, которые вы хотели бы достичь в ближайшее время (например, 3 -5 лет), и запишите их в столбик по уровню значимости (вначале самые значимые цели).

Определите, какие конкретные шаги нужно предпринять для достижения этих целей. Здесь необходимо ответить на ряд вопросов:

- a) Что могу сделать только я?
- b) Что я могу сделать завтра из того, что не смогу сегодня?
- c) К кому придется обратиться за помощью?

В процессе задания студенту важно оценить свои цели (хочу), процесс их достижения (могу) и зону своего ближайшего развития (должен).

5. Настоящие мечты всегда красивы, они меняют и самого человека, и Мир.

Галилей дерзнул мечтать увидеть планету, и построил первый телескоп.

Между мечтой настоящей и обыкновенной есть большая разница.

Давайте вместе разберемся.

Настоящая мечта	Обычная мечта
Амбициозна. Чтобы ее достичь нужно «подпрыгнуть»	Достигается легко
Полагается на самодисциплину	Полагается на удачу (авось, подходящий момент)
Возлагается ответственность на себя	Возлагает ответственность на других
Порождает здоровую неудовлетворенность	Порождает нездоровые ожидания
Побуждает к действиям	Оправдывает бездействия
Относится к риску как к необходимости	Избегает любых рисков
Приносит благо тебе и окружающим тебе людям	Приносит разочарование тебе и окружающим тебя людям

Подумайте о своей мечте и сформулируйте ее. Задайте себе вопросы:

- Вдохновляет ли она Вас на упорный труд?
- Увеличивает ли Ваши силы?
- Вызывает ли ощущение Счастья и полноты жизни?
- И приближает ли к тому, ради чего ты пришел в этот Мир?

Если это так, то это знаки высшей пробы Настоящей, Здоровой мечты.

#### 6. Упражнение «Способы снятия стресса»

Возьмите лист бумаги и напишите столбиком ваши стрессоры. А теперь напишите список ваших излюбленных способов снятия стресса. Вспомните их как можно больше. Потом против каждого вашего стрессора напишите тот способ, который лучше всего помогает при его наступлении. Проанализируйте полученные результаты, обсудите их в паре.

7. В течение дня выразите свое одобрение или восхищение шести разным людям. Отметьте про себя их реакции и свои чувства при этом.

## **Список литературы**

1. Карнеги, Д. Язык успеха [Текст] / Д. Карнеги. - М.: Эксмо, 2002. - 256 с.  
Хилл Наполеон. Магическая лестница к успеху. 17 законов от самых известных людей / Наполеон Хилл. – М.: Попурри, 2013.
2. Роббинс Э. Советы друга. 11 уроков по достижению успеха / Э. Роббинс. – М.: Попурри, 2007.
3. Хилл Наполеон. Ваша дорога к успеху / Наполеон Хилл. – М.: Попурри, 2012.

## 5 Успех в профессиональной деятельности и в бизнесе

### 5.1 Содержание темы

**Ключевые слова:** бизнес-планирование, профессиональная деятельность, эффективная команда.

Проблемы успеха в профессиональной деятельности. Принципы бизнес-планирования. Стратегия решения глобальных проблем в бизнесе (Ли Якокка). Основы эффективного руководства. Выбор стратегической идеи. Формирование эффективной команды. Идея Бакингема и Клифтона о достоинствах предпринимателя.

«Успех – значит делать обычные вещи необычайно хорошо».

Джим Рон.

В зарубежных исследованиях разделяется два вида профессионального успеха: объективный и субъективный. Под объективным успехом высокий результат в профессиональной деятельности, оцененный окружающими людьми [9]. Показателями такого успеха являются размер заработной платы, рост продвижений по службе и уровень занимаемой должности в организации. Как поясняет Я. Хаммер, признание только одного типа успеха считается недостаточным, следовательно, надо рассматривать и субъективный успех. Субъективный успех измеряется показателями психологической удовлетворенности личностью своей работой и карьерным ростом.

Какие же факторы определяют профессиональный успех? Я. С.Хаммер в своей работе указывает на два подхода, имеющих в современных западных исследованиях [9].

Первый из них был разработан Р. Г. Тернером. Автор определил, что такая последовательность как «усилие – результат» позволяет выстроить карьеру. Личная вовлеченность и приобретение новых умений и навыков – это то важное, что обеспечивает человеку желаемое продвижение. Такая последова-

тельность профессионального успеха характерна для США. В Великобритании такой основой успеха является способность зарекомендовать себя как компетентного молодого специалиста, что способствует в дальнейшем появлению наставника «из элиты», который и помогает ему в построении карьеры.

Второй подход явился обобщением многочисленных эмпирических исследований. Так Дж. Г. Гринхаус выделил семь групп характеристик, которые тем или иным образом связаны с профессиональным успехом: стратегии карьеры, межличностные отношения, семейные отношения, инвестиции в человеческий капитал, мотивационные факторы, организационные характеристики и характеристики личности.

Многочисленные исследования показывают, что с профессиональным успехом связано большое количество мотивационных факторов, таких как важность работы в жизни человека, стремление к построению карьеры, главенствующая роль работы, карьерная мотивация, мотивация к продвижению по службе и амбициозность [9]. Немаловажное значение для достижения профессионального успеха имеют количество часов в неделю, проводимых на работе, или количество вечеров в месяц, посвященных работе.

Интересной в плане изучения стратегий построения карьеры, является исследование П. Таренау, в котором автор проанализировал две стратегии карьеры: частая смена места работы и работа в разных филиалах в рамках одной и той же организации. По результатам исследования вторая стратегия позитивным образом связана с объективным профессиональным успехом.

В отечественной психологии вопросами изучения профессионального успеха занималась Н.В. Самоукина. Автор считает, что для достижения профессионального успеха большое значение имеет внутреннее состояние в себе и в собственной деятельности. Она пишет, что человек, когда у него получилось что-то важное и значимое, чувствует себя спокойным и уверенным в себе.

Н.В. Самоукина отметила, что успешные люди не сильно привязаны к своему положению в организации: они очень уверены в себе и своих возможностях. «Именно напористость и уверенность, даже при отсутствии яркого таланта, –

утверждает Н.В. Самоукина, — являются основными причинами успеха в случае, если конкурентом выступает талантливый, но стеснительный и неуверенный» [6].

Принципы бизнес - планирования.

Кто не знает, куда идет, вероятно, придет не туда.

Лоренц Питер

Приведем пример подходов к управлению бизнесом известного американского топ-менеджера Майкла Армстронга. Во-первых, начиная новое дело, ни в коем случае нельзя экономить на обсуждении главной стратегической идеи на первом этапе, утверждает Армстронг. Необходимо иметь четкую стратегическую идею развития бизнеса.

Во-вторых, необходимо стать конкурентным на рынке. По мнению автора, для повышения конкурентоспособности любого предприятия нужно сделать так, чтобы соотношение качество/цена на услуги или продукт была выше, чем у других компаний в данной отрасли.

В-третьих, завоевать доверие подчиненных, если вы руководитель, личным примером и доверять своей команде. Также умение принимать решения и брать на себя ответственность за его последствия, особенно ответственность за неудачу.

В-четвертых, руководитель обязан заботиться о подчиненных, формировать соответствующую корпоративную культуру, как писал Майкл Армстронг: руководитель обязан создать атмосферу приподнятости в коллективе.

В-пятых, в бизнесе стратегические задачи следует разрабатывать исходя из принципа *«вероятность будущего»*. То есть уметь предвидеть будущее. Следующий принцип Майкла Армстронга стремиться совершенствовать качество своих товаров и услуг, периодически преодолевая искушение гнаться за совершенством [8].



Стратегия решения глобальных проблем в бизнесе (Ли Якокка).

Юрий Щербатых в своей книге «Психология успеха» приводит пример комплексного решения глобальной управленческой задачи как выход из кризисного состояния автомобильной корпорации «Крайслер» под руководством Ли Якокки. Деятельность антикризисного управляющего тогда свелась к шести блокам:

1. Анализ текущего состояния.
2. Формирование новой команды.
3. Сокращение расходов.
4. Реализация стратегической идеи.
5. Привлечение средств со стороны.
6. PR –деятельность.

Игнорирование любого из этих блоков, как показывает опыт, приводит к провалу. Какие же психологические моменты в успешной деятельности Ли Якокки можно выделить? Они следующие:

- 1) Он всегда оптимистически смотрел на положение вещей и верил в успех дела.
- 2) Он из предыдущих ошибок извлекал позитивный опыт, а не страдал от упущенных возможностей.
- 3) Он концентрировал внимание не на препятствиях, а сосредотачивался на необходимых для успеха ресурсах [8].

В итоге после трехлетней напряженной работы корпорация «Крайслер» вышла с кризисного состояния-это была общая победа.

Одним из наиболее эффективных инструментов успеха в современном бизнесе является преобразование коллектива в сплоченную высокоэффективную команду. Для формирования эффективной команды важным является ясное понимание общей цели всеми ее членами, а не только руководителем. С обозначения общей цели начинается создание команды. Так как цель наполняет жизнь команды смыслом, помогает каждому найти свое место и свою роль в команде.

По свидетельству психологов, любая команда в процессе своей жизнедеятельности проходит 5 стадий:

- формирование
- становление
- достижение успеха
- функционирование
- завершение существования.

Ли Якокка же предлагает три важных составляющих формирования эффективной антикризисной команда: оценку уже работающего персонала, привлечение новых людей со стороны, создание соответствующей мотивации у коллектива-духа борьбы за выживание. Оценка уже работающего персонала предполагает оценку деловых и личностных качеств сотрудников. Оставить на работе в условиях кризиса тех, кто обладает стрессоустойчивостью, повышенной склонностью к ситуативному риску, высокой энергетикой и оперативным мышлением.

Маркус Бакингом и Дональд Клифтон, одни из ведущих мировых специалистов по лидерству и руководству, – считают, что пришла пора утвердить новый порядок в организациях, то есть управление компаниями на основе сильных сторон ее сотрудников. По мнению авторов, даже самая несложная работа требует таланта. Ошибочно думать, что любого сотрудника можно научить выполнять любую работу и что дело только в системе стимулирования и амбициях. Авторы считают, что не следует путать таланты, знания и навыки. Руководителю следует помнить, что не стоит требовать от сотрудника того, что ему не дано от природы. Нужно выявлять их существующие таланты и помогать раскрывать сильные стороны. Как утверждают авторы, каждый руководитель должен стремиться к совпадению способностей человека и роли, которую он выполняет в организации. Хорошо бы учитывать, что прежде чем изучать таланты своих сотрудников, необходимо разобраться со своими собственными [2].

Итак, Бакингом и Клифтон предлагают перечень достоинств, которые можно обнаружить в себе и совершенствовать [1]:

**Достижение:** необходимость результата в конце дня, целеустремленность, энергия, темп работы, потребность всегда быть в движении.

**Катализатор:** «только благодаря делам что-то происходит», действие формирует следующее действие, вам нравится, что о вас судят по тому, чего вы добились.

**Приспособляемость:** вы живете настоящим, готовность адаптироваться позволяет реагировать на требования момента, вас не раздражают непредвиденные повороты, вы гибки.

**Организатор:** нравится управлять всеми факторами и переменными, ищите оптимальный способ добиться цели, погружение в гущу событий, гибкость и эффективность, разрабатываете новые варианты.

**Убеждение:** у вас есть базовая система ценностей, вы альтруистичны, духовны, цените ответственность, вы надежны.

**Распорядитель:** призываете быть честными и открытыми, берете на себя контроль над ситуацией, вы внушительны, отдаете распоряжения.

**Коммуникация:** любите описывать, объяснять, говорить на публике, превращаете события в истории, привлекаете внимание к себе, ваши слова вдохновляют на действия.

**Конкуренция:** результаты других – основной стимул для вас, вам нужно сравнивать, любите оценки, любите побеждать, нравятся соревнования.

**Контекст:** вы смотрите назад – там ответы, настоящее – нестабильно, видение изначальных измерений дает уверенность, вам нужно время, чтобы сориентироваться.

**Осмотрительность:** осторожны, бдительны, вытаскиваете риски на поверхность, планируете заранее, не откровенничаете.

**Развитие:** видите потенциал в других людях, в людях привлекают возможности, помогаете достигать успеха, к вам обращаются за помощью и одобрением.

**Дисциплинированность:** мир необходимо упорядочить и планировать, сосредоточены на графиках и сроках, нужна четкость, контроль, не любите

сюрпризы, внимательны к деталям.

Эмпатия: чувствуете эмоции окружающих, понимаете выбор людей, люди тянутся к вам.

Последовательность: важен баланс, верите в правила, система должна быть предсказуема и беспристрастна, все имеют равные шансы.

Сосредоточенность: необходима четкая цель, цели – компас, не выносите задержек, препятствий, помогаете всем двигаться заданным курсом.

Будущее: любите заглядывать за горизонт, будущее вдохновляет, настоящее разочаровывает, есть видение будущего, люди загораются надеждой, которую вы несете.

Гармония: ищите сферы согласия, сводите конфликты к минимуму, консенсус, корректируете свои цели, «не нужно раскачивать лодку».

Генератор идей: увлекают идеи, идея – связь, новый взгляд на знакомые задачи, прилив энергии от идеи, оригинал, творческий человек.

Включенность: «сделать круг шире», вовлекаете в группу, доброжелательный и терпимый, все в равной степени важны.

Индивидуализация: интересны уникальные качества каждого человека, сосредоточены на различиях в людях, проницательны к сильным сторонам людей, способность строить продуктивные команды.

Вклад: любознательны, собиратель, вам многое интересно, мир увлекателен, приобретаете, систематизируете, путешествуете.

Мышление: любите умственную деятельность, любите размышлять, погружены в себя, любите побыть в одиночестве, анализируете.

Ученик: любите учиться, удовольствие в процессе, радуетесь открытиям, рассказываете выученное, узнаете много нового.

Максимизатор: проблеск природного мастерства, быстрая обучаемость, самостоятельно освоенные навыки, развиваете и совершенствуете сильную сторону.

Позитивность: улыбаетесь, идете по жизни легко, людям нравится ходить с вами, находите способ сделать все интереснее, увлекаетесь проектами, способны поднять дух.

Отношения: стремитесь налаживать отношения, чувствуете себя комфортно в тесных связях, стремитесь понять чувства, цели, страхи, мечты других.

Ответственность: выполняете обещания, добросовестны, нравственны, репутация надежности, люди идут к вам за помощью.

Восстановление: обожаете решать проблемы, сложные ситуации придают энергии, удовольствие – распознавать корень проблемы, исправляете, воскрешаете, спасаете положение.

Уверенность: рискуете, выполняете обязательства, никто не может вам указывать, что думать, за вами право принимать решения и делать выводы, вам всегда известно, какое решение верно.

Значимость: хотите признания, хотите выделиться, потребность, чтобы вами восхищались, независимы по духу, стремления ощущаются остро, чувство значимости толкает вас к прекрасному.

Стратегия: видите закономерности, обдумываете альтернативные сценарии, способны просчитывать действия, выбор, действие.

Обаяние: получаете удовольствие, завоевывая симпатии, обожаете вступать в разговор, в вашем мире нет незнакомцев – есть множество друзей [1].

Том Питерс – самый влиятельный представитель деловой мысли нашего времени, гуру управленческой науки – считает, что «мелочи» лежат в основе успеха в любом деле и призывает руководителей уделять им внимание. Ведь именно мелочи, нюансы формируют отношения между людьми, направляют потребительский выбор и в итоге отделяют победителей от побежденных[5].

Том Питерс утверждает, что в трудные времена и для лидера и для команды стремление к совершенству становится как никогда оправданным.

Совершенство — «образ жизни», «способ существования», а не устойчивое состояние, которого нужно «добиваться». «Совершенство достигается, если вы [4,5]:

- «. . . проявляете заботу за пределами разумного. . .»;
- «. . . рискуете за пределами безопасности. . .»;
- «. . . мечтаете за пределами практичности. . .».

## **5.2 Вопросы для обсуждения**

1. Общие принципы бизнес планирования.
2. Успех в профессиональной деятельности.
3. Принципы создания эффективной команды.
4. Реклама себя (искусство самопрезентации).
5. Реклама своего дела.
6. Основная идея Бакингема и Клифтона о достоинствах предпринимателя.
7. Какие достоинства они имеют в виду?
8. Что лежит в основе успеха по Тому Питеру?
9. Что в понимании Т. Питера является совершенством?

## **5.3 Задания для самостоятельного выполнения**

1. Составьте свое резюме
2. Напишите эссе на тему: «Упорство и труд все перетрут» (Эпиграф: «Гений – это 1% вдохновения и 99% пота» Т.Эдисон)
3. Проанализируйте жизнедеятельность на пути к профессиональному успеху известного офтальмолога Святослава Николаевича Федорова, делая упор на психологических моментах преодоления им трудностей, связанных с его здоровьем.

4. Напишите список того, что вам нужно сделать в ближайший месяц. Выделите то, что обязательно должны сделать, и то, что ТОЧНО сделаете. Хотите ли вы изменить схему планирования?
5. Составьте личный план из десяти пунктов: что я мог бы сделать, чтобы заработать необходимую сумму денег. Оцените план на предмет реалистичности. Чего не хватает в плане для достижения цели?
6. Приведите примеры успеха из книги Дейла Карнеги «Прихоти удачи».

#### 5.4 Тестовые задания

1. Чтобы определить выбор занятий, в которых человек будет успешен, необходимо:
  - 1) изучить себя;
  - 2) изучить постороннего успешного человека;
  - 3) изучить экономическую обстановку в обществе;
  - 4) просто заниматься тем, что подвернулось.
2. Выберите правила формулирования целей в бизнесе
  - 1) позитивная формулировка;
  - 2) конкретность;
  - 3) оценка масштаба;
  - 4) все ответы верны.
3. Какие навыки высокоэффективных людей были предложены Стивеном Кови. Выберите правильный ответ:
  - 1) активность;
  - 2) способность видеть результат работы в ее начале;
  - 3) начинать с самого главного;
  - 4) все ответы верны.
4. Точная и выраженная в сенсорных категориях цель, удовлетворяющая критериям правильной формулировки:

- 1) гибкость;
- 2) намерение;
- 3) результат;
- 4) модель процесса.

5. Состояние разума, сознания, благоприятное для достижения результата:

- 1) транс;
- 2) антайм;
- 3) ресурсное состояние;
- 4) аффект.

6. Любые средства, которыми можно воспользоваться для приближения и достижения результата (настроение, мысли, стратегии, опыт, люди и т.д.) – это...

- 1) полезные объекты мира;
- 2) ресурсы;
- 3) средства;
- 4) якоря.

7. Способность выбирать различные варианты поведения в конкретной ситуации – это...

- 1) результат;
- 2) избирательность;
- 3) чувствительность;
- 4) гибкость.

8. Основным внутренним рычагом саморегуляции личности является:

- 1) самооценка;
- 2) мотивация;
- 3) рефлексия;
- 4) самосознание.

9. Выберите и вставьте пропущенную фамилию: ...– самый влиятельный представитель деловой мысли нашего времени, гуру управленческой науки - считает, что «мелочи» лежат в основе успеха в любом деле и призывает руководителей уделять им внимание:



- 1) Том Питерс;
- 2) Ли Якокка;
- 3) Билл Гейц;
- 4) Майкл Армстронг.

10. Выберите и вставьте пропущенную фамилию: «Именно напористость и уверенность, даже при отсутствии яркого таланта, – утверждает ..... – являются основными причинами успеха в случае, если конкурентом выступает талантливый, но стеснительный и неуверенный»:

- 1) Т. Зинкевич-Евстигнеева;
- 2) Н.В. Самоукина;
- 3) Ю. Щербатых;
- 4) Майкл Армстронг.

### **Список литературы**

1. Бакингом Маркус. Добейся максимума: Сильные стороны сотрудников на службе бизнеса: пер. с англ. / Маркус Бакингом, Дональд Клифтон. – М. : Альпина Паблишер, 2010
2. Ветлужских Е. Система вознаграждения: Как разработать цели и KPI / Елена Ветлужских. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 218 с.
3. Зинкевич – Евстигнеева Т., Технология создания команды / Т. Евстигнеева, Д. Фролов, Т. Грабенко. – СПб.: Изд-во «Речь», 2002.- 216 с.
4. Питерс Том. В поисках совершенства: уроки самых успешных компаний Америки : пер. с англ. / Том Питерс, Роберт Уотерман-мл. – 2-е изд. –М. : Альпина Паблишер, 2011.
5. Питерс Том. Эти важные мелочи: 163 способа добиться совершенства : пер. с англ. / Том Питерс. – 2-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2012.

6. Самоукина, Н.В. Психология профессиональной деятельности. / Н.В. Самоукина. - 2-изд. – СПб.: Питер, 2004. – 224 с.
7. Карнеги Дейл. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. 5 навыков / Д. Карнеги. – М.: Попурри, 2012.
8. Щербатых, Ю.В. Психология успеха / Ю.В. Щербатых. – М.: Эксмо, 2007. - 560 с.
9. Хаммер, Я.С. Профессиональный успех и его детерминанты // Вопросы психологии, 2008. – 200 с.

### **5.5 Темы эссе**

1. Человек сам определяет свою жизнь.
2. Судьба – не случайность, а предмет выбора.
3. Оставайся верен своему призванию.
4. Терпение и труд все перетрут.
5. Жить без оглядки на авторитеты.
6. Схватить за хвост жар-птицу.

## **6. Вопросы к дифференцированному зачету**

1. Как вы понимаете успех. Дайте определение успеха
2. Что такое ситуация успеха.
3. Назовите две стороны успеха
4. Виды успеха и их характеристика.
5. Динамический характер успеха.
6. Составляющие формулы успеха.
7. Способы достижения успеха.
8. Правила формирования жизненных целей.
9. Стратегии достижения целей.
10. Семь шагов к успеху.
11. Выбор способа достижения цели.
12. Принципы бизнес-планирования.
13. Личностные качества, способствующие достижению успеха.
14. Личностные качества, препятствующие успеху.
15. Продажа товаров и услуг.
16. Мотивация к успеху.
17. Методы саморегуляции.
18. Управление стрессом.
19. Решающие характеристики формирования успешной личности.
20. Имидж преуспевающего человека.
21. Работа с препятствиями на пути достижения успеха.
22. Расширение внутренних резервов, позитивный настрой.
23. Ресурсы, необходимые для успеха.
24. Внутренние ресурсы для достижения успеха.
25. Внешние объективные данные для достижения успеха.
26. Управление субъективными ресурсами.
27. Управление функциональным состоянием и эмоциями.
28. Управление временем.

29. Искусство общения как ресурс в достижении успеха.
30. Базовые принципы эффективного общения.
31. Искусство ведения переговоров.
32. Общие принципы принятия решения.
33. Успех в профессиональной деятельности.
34. Жизненные принципы и их соответствие цели.
35. Методы работы с препятствиями.
36. Принципы создания эффективной команды.
37. Реклама себя (искусство самопрезентации).
38. Реклама своего дела.
39. Оцените свои личностные качества, способствующие успеху.
40. Сформулируйте долговременную цель и шаги ее достижения.
41. Проанализируйте жизненный путь успешного человека.
42. Успех и удача - в чем отличие?
43. Позитивное отношение к жизни как основа успеха.
44. Личностное развитие как основа успеха.
45. Деньги и успех.

## 7. Итоговый тестовый контроль

1. Переживание состояния радости, удовлетворения от того, что результат, к которому личность стремилась либо совпал с ожиданиями, либо превзошел их – это:

- 1) успех;
- 2) ожидание успеха;
- 3) осуществление надежд;
- 4) нет правильного ответа

2. В основе предвосхищаемого успеха лежит:

- 1) обоснованные надежды;
- 2) упование на какое-то чудо;
- 3) вера в завтрашний день;
- 4) нет правильного ответа.

3. Какому из видов успеха свойственна устойчивая потребность в ожидании успеха:

- 1) предвосхищаемый успех;
- 2) констатирующий успех;
- 3) обобщающий успех;
- 4) все ответы верны.

4. Фиксирует достижение, радуется ему. Важно, что он состоялся, что он сделал отличное настроение, дал возможность пережить радость признания, ощущение своих возможностей, веру в завтрашний день – это...успех

- 1) предвосхищаемый;
- 2) констатируемый;
- 3) обобщающий;
- 4) дисгармоничный.

5. Ожидание успеха становится постепенно устойчивой потребностью. С одной стороны, это благо. Это - состояние уверенности, защищенности, опоры на

самого себя. С другой - опасность переоценить свои возможности, успокоиться – это...успех

- 1) предвосхищаемый;
- 2) констатируемый;
- 3) обобщающий;
- 4) дисгармоничный.

6. В основе его ожидания могут быть и обоснованные надежды, и упование на какое-то чудо. Чудес, как известно, на свете не бывает. На пустом месте успех родиться не может. Это ... успех

- 1) обобщающий;
- 2) дисгармоничный;
- 3) констатирующий;
- 4) предвосхищаемый.

7. Две стороны успеха:

- 1) сугубо индивидуальное переживание радости, личностное, субъективное;
- 2) коллективная оценка достижений личности, отношение окружающих к успеху члена коллектива, группы;
- 3) переживание неуспеха;
- 4) индивидуальная оценка достижений личности, отношение окружающих к успеху члена коллектива, группы.

8. Кто из специалистов предложил «формулу успеха»?

- 1) Д.Тейлор;
- 2) Дж. Сеймор;
- 3) В.И. Эльманович;
- 4) Р. Дилтс.

9. Какими качествами обладает преуспевающая личность?

- 1) наличие творческого потенциала;
- 2) умение устанавливать взаимоотношения с коллегами;
- 3) способность руководить людьми;
- 4) все ответы верны.

10. Чтобы добиться успеха необходимо полагаться:

- 1) на себя;
- 2) на окружающих;
- 3) на удачу;
- 4) на родителей.

11. Основными принципами формул успеха являются:

- 1) нужно знать свое положение дел в данный момент;
- 2) необходимо действовать;
- 3) надо знать, к чему стремиться;
- 4) все ответы верны.

12. Цепная реакция, высвобождающая огромные, скрытые до поры возможности личности, несущая неисчерпаемый заряд человеческой духовной энергии начинается при условии когда...

- 1) успех делается устойчивым, постоянным;
- 2) успех кратковременный;
- 3) ситуация успеха может стать своего рода спусковым механизмом дальнейшего движения личности;
- 4) создается возможность достичь значительных результатов в деятельности.

13. Целенаправленное организованное сочетание условий, при которых создается возможность достичь значительных результатов деятельности – это:

- 1) ситуация успеха;
- 2) ожидание успеха;
- 3) предвосхищение успеха;
- 4) нет правильного ответа.

14. Задача создания ситуации успеха состоит в том, чтобы дать возможность человеку:

- 1) осознать свои возможности;
- 2) поверить в себя;
- 3) почувствовать неуспех;
- 4) нет правильного ответа.

15. Какому из видов успеха свойственна опасность переоценки собственных возможностей?

- 1) предвосхищаемый успех;
- 2) констатирующий успех;
- 3) обобщающий успех;
- 4) нет правильного ответа.

16. Ситуация успеха – это...

1) такое целенаправленное, организованное сочетание условий, при котором создается возможность достичь значительных результатов в деятельности, это результат продуманной, подготовленной стратегии, тактики;

2) это переживание состояния радости, удовлетворения от того, что результат, к которому личность стремилась в своей деятельности, либо совпал с ее надеждами, ожиданиями (или, строго говоря, с уровнем притязаний), либо превзошел их;

3) нечто более субъективное, скрытое в значительной мере от взгляда со стороны;

4) разовое переживание успеха может настолько изменить психологическое самочувствие, что резко меняет ритм и стиль деятельности, взаимоотношений с окружающими.

17. Кому принадлежит выражение: «Умение общаться с людьми – такой же покупаемый за деньги товар, как сахар или кофе и я готов платить за это умение больше, чем за какой-либо другой товар в этом мире»:

- 1) Дж. Рокфеллер;
- 2) К. Маркс;
- 3) Тейлор;
- 4) Д. Карнеги.

18. Благодаря чему личность осознает собственную социальную полноценность

- 1) удовлетворение всех потребностей;



2) соответствие жизни и деятельности личности, принятым в обществе нормам;

3) осуществления самоконтроля;

4) осуществление заданных целей.

19. Что лежит в основе направленности личности (укажите неверный ответ):

1) потребности;

2) мотивы;

3) ценности;

4) желания.

20. Компонентом социального статуса является:

1) социальная роль;

2) социальное положение;

3) социальные функции;

4) социальное окружение.

21. Уровень притязаний это -... (укажите неверный ответ):

1) степень трудности задач, которые ставит человек перед собой, считая, что он с ними справится;

2) степень расхождения между задуманным и осуществленным;

3) степень трудности задачи, выполнение которой приносит человеку удовлетворение;

4) степень осуществляемого.

22. Какие потребности мотивируют человека, согласно теории Макклелланда

1) власти, успеха и принадлежности;

2) достижения, власти, саморазвития;

3) аффилиации, достижения, принадлежности;

4) принадлежности, саморазвития, власти.

23. В чем отличие целей от мотивов:

1) цель всегда осознанна, а мотив не всегда;

2) нет отличий;

3) цель не осознается, а мотив осознан;

4) мотив-это внутренняя цель.

24. К психологическому механизму восприятия в межгрупповом общении относятся:

- 1) процесс социальной стереотипизации;
- 2) процесс узнавания;
- 3) процесс социальной дискриминации;
- 4) процесс социальной коммуникации.

25. Социальный стереотип – это:

- 1) неустойчивый образ кого-либо или чего-либо;
- 2) устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы;
- 3) представления об определённом типе людей;
- 4) разделение людей на типы.

26. К ошибкам восприятия при общении не относят:

- 1) фактор превосходства;
- 2) фактор привлекательности;
- 3) фактор отношения к нам;
- 4) фактор целеустремлённости.

27. Выберите три последовательных шага к успеху:

- 1) запрограммировать себя на успех;
- 2) надеяться на судьбу;
- 3) наметить этапы достижения цели;
- 4) послать сигнал во вселенную.

28. Методы достижения успеха:

- 1) метод рывка;
- 2) метод уравнивания внешнего и внутреннего;
- 3) метод наращивания усилий;
- 4) все ответы верны.

29. Неправильное целеполагание это:

- 1) множественность и противоречивость желаний;

- 2) ориентация только на одну область;
- 3) неясность цели;
- 4) все ответы верны.

30. Что важно на пути к успеху:

- 1) трудолюбие, настойчивость, твердость воли;
- 2) изощренность, хитрость, притворность;
- 3) скромность, стыдливость, молчаливость;
- 4) агрессивность, безжалостность, неутомимость.

31. Что задают ценностные ориентации личности:

- 1) способы достижения цели;
- 2) ее направленность;
- 3) потребности;
- 4) мотивы.

32. Что такое уровень притязаний (укажите неверный ответ):

- 1) степень стремления переживать удачу и избегать неудачи;
- 2) степень трудности цели, к достижению которой стремится данная личность;
- 3) степень соответствия общественным нормам;
- 4) уровень желаемого.

33. Под воздействием, каких факторов формируется уровень притязаний?

- 1) успех и неудачи;
- 2) прошлый опыт, степень интернализации соответствующей социальной роли;
- 3) уровень ее самоуважения;
- 4) уровень ее самоуважения, успех и неудачи, прошлый опыт, степень интернализации соответствующей социальной роли.

34. Благодаря какой потребности человек стремится к творчеству, найти место в жизни, быть первоклассным специалистом:

- 1) социальные потребности;
- 2) потребность в самоуважении;
- 3) потребность самоактуализации;
- 4) мотив достижения.

35. Главными мотиваторами личности являются:

- 1) личностное развитие;
- 2) чувство причастности;
- 3) "интерес и вызов"(развивающий опыт, обратная связь) ;
- 4) все ответы верны.

36. Принадлежность к группе относится к такому регулятору мотивации, как:

- 1) чувство безопасности;
- 2) рабочая среда;
- 3) вознаграждение;
- 4) потребности.

37. Что определяет уровень мотивации в каждой конкретной деятельности (укажите неверный ответ):

- 1) значимость достижения успеха;
- 2) субъективно оцениваемая вероятность достижения успеха;
- 3) надежда на успех;
- 4) потребности.

38. Как соотносятся потребности и мотивы:

- 1) потребность дает толчок к возникновению мотива;
- 2) потребность - часть мотива;
- 3) потребность и есть мотив;
- 4) потребность преобразуется в мотив после опредмечивания.

39. Ценностные ориентации личности включают:

- 1) когнитивный компонент;
- 2) эмотивный компонент;
- 3) поведенческий компонент;
- 4) все ответы верны.

40. Властность, склонность к соперничеству, раздражительность, тревожность, интровертированность относятся к направленности личности на:

- 1) на себя;
- 2) на общение;

- 3) на дело;
- 4) на окружающих.

41. Какой мотив проявляется в способности к конкуренции, в стремлении к совершенству, в желании напряженной работы:

- 1) мотив аффилиации;
- 2) мотив достижения;
- 3) мотив власти;
- 4) мотив отвержения.

42. Мотив стремления к общению называют:

- 1) мотив аффилиации;
- 2) мотив власти;
- 3) мотив агрессивности;
- 4) мотив взаимодействия.

43. К мотивам деятельности личности относят:

- 1) мотив власти;
- 2) мотив аффилиации;
- 3) мотив отвержения;
- 4) мотив взаимодействия.

44. Чтобы определить выбор занятий, в которых человек будет успешен, необходимо:

- 1) изучить себя;
- 2) изучить постороннего успешного человека;
- 3) изучить экономическую обстановку в обществе;
- 4) просто заниматься тем, что подвернулось.

45. Выберите правила формулирования целей в бизнесе:

- 1) позитивная формулировка;
- 2) конкретность;
- 3) оценка масштаба;
- 4) все ответы верны.

46. Способность человека к сопереживанию и сочувствию другим называется:

- 1) синестезия;
- 2) эмоциональность;
- 3) эмпатия;
- 4) целостность.

47. Развитие личности определяется следующими факторами:

- 1) воспитанием;
- 2) концентрацией;
- 3) упражнением;
- 4) социальной средой.

48. Самосознание – не изначальная данность, присущая человеку, а продукт:

- 1) обучения;
- 2) воспитания;
- 3) развития самостоятельности индивида как реального субъекта деятельности;
- 4) рефлексорного акта, служащего для регулирования функций организма.

49. Постановки задачи предполагает:

- 1) выбор способов действия;
- 2) постановку цели и увязывание ее с условиями;
- 3) планирование действий;
- 4) все ответы верны.

50. Относительно самостоятельный компонент деятельности, направленный на осознаваемую цель – есть:

- 1) движение;
- 2) операция;
- 3) действие;
- 4) навык.

51. Образ «Я» или самосознание складывается на протяжении жизни под воздействием:

- 1) социальной среды;
- 2) работы познавательной сферы;

- 3) факторов внешнего характера и внутренних изменений;
- 4) семьи.

52. Когнитивная составляющая самосознания проявляется в:

- 1) осознании себя как деятельностного начала;
- 2) осознании собственных мыслей;
- 3) осознании своих потребностей;
- 4) осознании психосоматических процессов организма и собственных желаний.

53. Какие механизмы относятся к межличностному познанию:

- 1) предметность;
- 2) идентификация;
- 3) целенаправленность;
- 4) рефлексия.

54. Каким образом осуществляется интерактивная функция общения:

- 1) через восприятие внешнего облика;
- 2) через понимание эмоционального состояния другого человека;
- 3) через взаимодействие;
- 4) через передачу информации.

55. Какие из перечисленных чувств можно отнести к моральным:

- 1) наслаждение;
- 2) чувство долга;
- 3) ирония;
- 4) стыд.

56. Источником активности личности являются:

- 1) мотивы;
- 2) интересы;
- 3) цели;
- 4) установки.

57. Динамическая структура самосознания характеризуется понятиями:

- 1) «Я - реальное» и «Я - идеальное»;
- 2) «Я - текущее» и «Я - личное»;

3) «Я - как наблюдаемый объект и «Я - личное»;

4) «Я - реальное» и «Я - социальное».

58. Деятельность - это:

1) поведение человека;

2) целенаправленная активность;

3) побуждение к чему-либо;

4) образ жизни человека.

59. Выбор и построение идеального образа будущего результата деятельности называется:

1) побуждением;

2) целеполаганием;

3) исполнением.

60. Аффективный компонент самосознания – это:

1) саморегуляция;

2) самоуважение;

3) самопознание;

4) все ответы верны.

61. Импульсивность, инициативность, гибкость поведения общительность, социальная адаптированность свойственны людям типа:

1) интровертированного;

2) экстравертированного;

3) интропунитивного;

4) шизоидного.

62. Обращенностью на окружающий мир характеризуется тип личности:

1) интропунитивный;

2) интровертированный;

3) экстравертированный;

4) экстрапунитивный.

63. Степень трудности тех целей, к которым стремится человек, и достижение которых представляется человеку привлекательным и возможным, характери-



зует:

- 1) уровень притязаний;
- 2) локус контроля;
- 3) самооценка;
- 4) самоотношение.

64. Иерархическую пирамиду потребностей разработал:

- 1) К.Роджерс;
- 2) А.Маслоу;
- 3) Г.Олпорт;
- 4) З.Фрейд.

65. Переживаемое человеком состояние нужды в чем-либо —это:

- 1) мотив;
- 2) потребность;
- 3) интерес;
- 3) склонность.

66. Система устойчивых предпочтений и мотивов личности, ориентирующих особенности ее развития, задающая главные тенденции ее поведения, — это:

- 1) темперамент;
- 2) характер;
- 3) способности;
- 4) направленность.

67. Людям присущи три типа потребностей: власти, успеха и причастности — согласно теории:

- 1) А. Маслоу;
- 2) Д. Мак-Клелланда;
- 3) А. Акоффа;
- 4) Ж. Годфруа.

68. Стремление личности к достижению целей той степени сложности, на которую она считает себя способной, проявляется как:

- 1) установка;

- 2) притязание;
- 3) мировоззрение;
- 4) личностный смысл.

69. Способность человека к длительному и неослабному напряжению энергии, неуклонное движение к намеченной цели проявляются как:

- 1) настойчивость;
- 2) сознательность;
- 3) оптимизм;
- 4) трудолюбие.

70. Простое волевое действие отличается от сложного:

- 1) количеством целей;
- 2) борьбой мотивов;
- 3) количеством предпринимаемых действий;
- 4) результатом.

71. Воля – это...

- 1) способность человека действовать в направлении сознательно поставленной цели, преодолевая при этом внутренние препятствия;
- 2) совокупность устойчивых черт личности, определяющих отношение человека к людям, работе;
- 3) совокупность свойств, характеризующих динамические особенности психических процессов;
- 4) индивидуально-психологические особенности, определяющие успешность в деятельности.

72. Воля - регулирование человеком своего поведения, связанное с преодолением внутренних и внешних препятствий. Это регулирование:

- 1) сознательное;
- 2) неосознанное;
- 3) интуитивное;
- 4) произвольное.

73. Сознательное регулирование человеком своего поведения и деятельности, направленное на преодоление трудностей – это...

- 1) воля;
- 2) характер;
- 3) навык;
- 4) поступок.

74. Какие из признаков хороших способностей проявляются в следующем примере: простой подпасок из Крыма, А.Куинджи вознамерился стать живописцем. Трижды он пытался поступить в Императорскую Академию художеств, и каждый раз ему это не удавалось. В третий раз в академию были приняты 29 претендентов (история искусства не сохранила их имени), Куинджи — было отказано. Впоследствии он стал профессором этой Академии художеств...:

- 1) легкость и скорость усвоения знаний, умений и навыков;
- 2) преодоление неблагоприятных жизненных обстоятельств;
- 3) наличие глубокого интереса к определенной деятельности;
- 4) высокая степень творчества в деятельности.

75. Индивидуально-психологические особенности, являющиеся условием успешного освоения и выполнения той или иной продуктивной деятельности – это:

- 1) знания;
- 2) задатки;
- 3) способности;
- 4) воля.

76. Высшая степень проявления творческих способностей личности в определенной сфере жизнедеятельности называется:

- 1) одаренностью;
- 2) гениальностью;
- 3) талантом;
- 4) задатками.

77. Высший уровень развития способностей (творческие достижения личности составляют целую эпоху в жизни обществ) называется:

- 1) одаренностью;
- 2) гениальностью;
- 3) талантом;
- 4) задатками.

78. Какие из признаков хороших способностей проявляются в следующем примере: Э. Галуа, учась в классе риторики, решил впервые заняться математикой. Читая быстро, он видел не только частные теоремы, но и их взаимосвязь, планировку целого. Галуа усвоил этот курс геометрии, рассчитанный на два года занятий, за два дня.

- 1) легкость и скорость усвоения знаний, умений и навыков;
- 2) преодоление неблагоприятных жизненных обстоятельств;
- 3) наличие глубокого интереса к определенной деятельности;
- 4) высокая степень творчества в деятельности.

79. Способности, которые определяют успехи человека в отдельных видах деятельности (математические, литературные, технические и т.д.), – это...

- 1) специальные;
- 2) общие;
- 3) учебные;
- 4) практические.

80. Анатомо-физиологические предпосылки способностей (тип нервной системы, строение мозга, органов чувств, телосложение и т.д.) – это:

- 1) одаренность;
- 2) задатки;
- 3) талант;
- 4) гениальность.

81. В работе «Маленькая книжка о большой памяти» А.Р.Лурия рассказывает о Ш. – человеке, память которого практически не имела границ, при этом сам Ш. даже не подозревал, что его память отличается от памяти других людей. Какой

из перечисленных феноменов превалирует в данном примере:

- 1) креативность;
- 2) способность;
- 3) склонность;
- 4) задатки.

82. Кто является автором данного высказывания: «Успех – это подвижная цель. Понимание меры успеха каждым конкретным человеком изменяется по мере того как меняется сам человек».

- 1) Зиг Зиглар;
- 2) З.Фрейд;
- 3) Р. Дилтс;
- 4) Д.Карнеги;

83. Кто является автором данного высказывания: «Побеждает в этой жизни только тот, кто победил свой страх, свою лень, свою неуверенность».

- 1) Кутузов;
- 2) В.Суворов;
- 3) К.Маркс;
- 4) Л.Толстой.

84. С чем сталкивается человек на психологическом уровне в «100 метрах» от успеха и изобилия, так называемый страх успеха четырех «О»...

- 1) опасность, одиночество, ответственность, отсутствия смысла;
- 2) ожидания, опыт, ответственность, опасность;
- 3) одиночество, опасность, опыт, обморок;
- 4) одуванчик, остановка по требованию, отпуск.

85. Вставьте пропущенное слово: «Как говаривал мифический Козьма Прутков, не стоит бояться ....., ибо главный враг человека - он сам»:

- 1) врага;
- 2) лени;
- 3) неприятеля;
- 4) неудачи.

86. Главными внутренними препятствиями на пути к успеху являются:

- 1) Лень, неудача, раздражение;
- 2) Лень, неуверенность в себе, страх и тревога, безразличие;
- 3) тревога, злость, борьба;
- 4) равнодушие, лень, агрессия.

87. Кто является автором следующего высказывания: «Поставь себе цель. Получи такое образование, какое только можешь, но затем, ради бога, делай что-нибудь! Не жди, пока что-нибудь произойдет само собой. Это нелегко, но если ты станешь работать не покладая рук, то поразишься тому, как в свободном обществе можно достичь всего, к чему стремишься. И, конечно же, будь благодарен господу богу за все ниспосланные тебе блага».

- 1) Ли Якокка;
- 2) Зиг Зиглар;
- 3) К.Юнг;
- 4) Р. Дилтс.

88. Вставьте пропущенное слово: «Для успеха необходимы две составляющие: неукротимое *стремление* его достичь и знание .....как это сделать».

- 1) законов;
- 2) технологии;
- 3) правил;
- 4) цели.

89. Зиг Зиглар указывает перечень факторов, которые, по его мнению, оказывают решающее воздействие на успех любого человека. Выберите правильные варианты ответа:

- 1) убежденность; приверженность поставленной цели; рудолюбие;
- 2) любовь к делу, которым занимаешься; упорство;
- 3) целостность; твердость характера и последовательность
- 4) все ответы верны

90. Выберите требования, которым должна соответствовать цель по методу «Smart»:

- 1) точность, соизмеримость;
- 2) достижимость, реалистичность;
- 3) своевременность;
- 4) все ответы верны.

91. Вставьте пропущенное слово: «Выражайте свою цель точно, в ..... категориях»:

- 1) точных;
- 2) сенсорных;
- 3) правильных;
- 4) умственных.

92. Вставьте пропущенное словосочетание: «.....успеха – это

- Решите, чего вы хотите.
- Сделайте что-нибудь.
- Посмотрите, что получится.
- Если понадобится — меняйте подход, пока не добьетесь желаемого»:

- 1) принциппиальная модель ;
- 2) четырехступенчатая модель;
- 3) трехступенчатая модель;
- 4) правила достижения.

93. Основными принципами формулы успеха являются:

- 1) нужно знать свое положение дел в данный момент;
- 2) необходимо действовать;
- 3) надо знать, к чему стремиться;
- 4) не бояться.

94. Вставьте пропущенное слово: Эрл Найтингейл, утверждал, что психология достижения успеха состоит из поэтапного достижения.....цели.

- 1) правильной ;
- 2) достойной;
- 3) здоровой;
- 4) собственной.

95. Какие навыки высокоэффективных людей были предложены Стивеном Кови. Выберите правильный ответ:
- 1) активность;
  - 2) способность видеть результат работы в ее начале;
  - 3) начинать с самого главного;
  - 4) все ответы верны.
96. Точная и выраженная в сенсорных категориях цель, удовлетворяющая критериям правильной формулировки:
- 1) гибкость;
  - 2) намерение;
  - 3) результат;
  - 4) модель процесса.
97. Состояние разума, сознания, благоприятное для достижения результата:
- 1) транс;
  - 2) антайм;
  - 3) ресурсное состояние;
  - 4) аффект.
98. Любые средства, которыми можно воспользоваться для приближения и достижения результата (настроение, мысли, стратегии, опыт, люди и т.д.) – это...:
- 1) полезные объекты мира;
  - 2) ресурсы;
  - 3) средства;
  - 4) якоря.
99. Способность выбирать различные варианты поведения в конкретной ситуации – это...
- 1) результат;
  - 2) избирательность;
  - 3) чувствительность;
  - 4) гибкость.



100. Основным внутренним рычагом саморегуляции личности является:

- 1) самооценка;
- 2) мотивация;
- 3) рефлексия;
- 4) самосознание.

## **8 Учебно-методическое обеспечение дисциплины**

### **8.1 Основная литература**

1. Психология и этика делового общения [Текст]: учебник для бакалавров /под ред. В.Н.Лавриненко, Л.И. Чернышовой.- 6-е изд. перераб. и доп.- Москва: Юрайт, 2013.- 591 с.- (Бакалавр. Углубленный курс) - ISBN (978-5-9916-2800-6.
2. Социальная психология. Курс лекций: учебное пособие / В.Г. Крысько. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 256 с.-Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=51193>
3. Социальная психология: учебник/ В. А. Соснин, Е. А. Красникова - М.: Форум, ИНФРА-М, 2015. - 336 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=502349>

### **8.2 Дополнительная литература**

1. Андреева, Г.М. Психология социального познания / Г.М. Андреева. - М.: Аспект-Пресс, 2005. - 303 с. - Библиогр.: с. 293-300. - ISBN 5-7567-0340-3.
2. Маслач, К. Практикум по социальной психологии / К. Маслач. - 4-е межд. Изд. СПб.: Питер, 2000. -258 с.
3. Карнеги, Д. Язык успеха / Д. Карнеги. - М. : Эксмо, 2002. - 256 с. - (Психологический бестселлер) - ISBN 5-04-006528-0.
4. Конфликты и переговоры: практ. рук. для менеджеров / пер. с англ. Ю. В. Погореловой. - Ростов-на-Дону: Феникс, 1997. - 192 с. - (1000 секретов успеха)
5. Курбатов, В. И. Анатомия и психология бизнеса / В. И. Курбатов. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2006. - 320 с. - (Психология бизнеса). - Библиогр.: с. 307. - ISBN 5-222-07469-2.

6. Чалдини, Р. Психология влияния = Influence Science and Practice [Текст] : пер. с англ. / Р. Чалдини.- 4-е междунар. изд. - СПб. [и др.] : Питер, 2004. - 286 с. : ил. - (Мастера психологии). - ISBN 5-318-00218-8.
7. Дилтс, Р. Стратегии гениев. / Р. Дилтс.- Т.1. - М.: Независимая фирма класс «Класс», 1998.-186 с.
8. Зиглар, З. Умение добиваться успеха для «чайников» / З. Зиглар. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.- 234 с.
9. Зинкевич – Евстигнеева, Т. Технология создания команды / Т. Зинкевич – Евстигнеева, Д. Фролов, Т. Грабенко. – СПб.: Изд-во «Речь», 2002.- 216 с.
10. Козлов, Н.И. Формула успеха, или Философия жизни эффективного человека / Н.И. Козлов.- М.: АСТ – ПРЕСС КНИГА, 2002.- 345 с.
11. Нефф, Т.Дж. Уроки лидеров / Т. Дж. Нефф.- М.: АСТ, 2003. – 145с.
12. О, Коннор Джозеф. Введение в нейролингвистическое программирование. / О, Коннор Джозеф, Сеймор Джон. - М.: Эриксон-колледж, 1996.- 202 с.
13. Панкратов, В.Н. Психотехнология управления собой. / В.Н. Панкратов. - М.: Сфера, 1998.- 171 с.
14. Правдина, Н. Я привлекаю успех / Н. Правдина. - СПб.: Невский проспект, 2003.- 123 с.
15. Пайнс, Э., Практикум по социальной психологии / Э. Пайнс, К. Маслач 4-е межд. - изд. СПб.: Питер, 2000. -258 с.
16. Мандино, Ог. Университет успеха / Ог.Мандино; Пер с англ. Е.Г. Гендель.-2-е изд.- Минск: Попурри, 2006. – 752 с.
17. Щербатых, Ю.В. Психология успеха / Ю.В. Щербатых. – М.: Эксмо, 2007. -560 с.
18. Якокка, Ли. Карьера менеджера / Ли Якокка. - М.: Прогресс, 1991. - 231 с.

### 8.3 Интернет-ресурсы

1. <http://www.psychology-online.net> Психологическая библиотека оригинальных текстов (история, теория, практика) по общей, возрастной и социальной психологии, методические разработки для студентов и преподавателей психологии, аннотации журналов по психологии, статьи, обзоры.
2. <http://www.psychol.ras.ru> Научно-практический журнал электронных публикаций Института практической психологии и психоанализа.
3. <http://www.hpsy.ru> Сайт, посвященный экзистенциальной и гуманистической психологии, является некоммерческим проектом, созданным с целью содействия формированию и поддержанию в Сети профессионального сообщества психологов.
4. <http://www.flogiston.ru> Неофициальный сайт факультета психологии МГУ. Сайт содержит публикации по общей, клинической, социальной психологии, психотерапии и психологическому консультированию. Рубрика «Архив учебных материалов по психологии и смежным наукам», содержит конспекты лекций, вопросы к экзаменам, методички, ответы на вопросы.
5. <http://www.voppsy.ru> Официальный сайт журнала «Вопросы психологии». Часть материалов (№ за 1995-1999 гг.).
6. <http://www.vch.narod.ru> Психологическая лаборатория. Данный сайт предназначен для студентов психологических факультетов в проведении психологического исследования. На сайте основным является раздел «Бланки». Это описания психологических методик, бланки тестов, ключи к тестам. Раздел «Литература» содержит ссылки на известные библиотеки сети, посвященные психологии.
7. <http://www.azps.ru> Часть сайта для психологов профессионалов содержит:
  - тесты: описания тестов (бланки, инструкции, обработка).

- статьи: социальная психология, психология личности, психические процессы, общая психология, психология в тезисах, психотерапия, психические состояния, детская психология, сексология, школы психологии и т.д.
- тренинги: программы тренингов, игры, упражнения.
- словарь: 2700 наиболее употребляемых в психологии терминов, персоналии.
- классификации: несколько сот классификаций, перечней (классификация типов нервной системы, этапы групповой психотерапии, типы акцентуаций и т.д.).
- хрестоматия: избранные отрывки из психологической литературы.

8. <http://becmology.blogspot.com/2011/05/1.html> Анатомия успеха

## Приложение А

(справочное)

### Интервью с успешными людьми

**Вступление:** Начну с того, что, будучи студенткой, я некоторое время жила на съёмной квартире. И в это время мне посчастливилось встретиться с очень активной и успешной девушкой. Именно у неё мне захотелось взять интервью. С Наташей, так зовут эту девушку, мы не виделись около года. И теперь встретились в парке и сидя на скамейке разговорились.

Вопрос: «Здравствуй, Наташа!»

Наташа: «Привет, дорогая!» Эмоции радости и дружеские объятия.

Вопрос: «Как твои дела?»

Наташа: «У меня столько всего хорошего... Даже не знаю с чего начать. Я встретила настоящую любовь! Он ко мне так замечательно относится. Поддерживает меня во всех моих начинаниях, во всём»

Вопрос: «Наташа, открой секрет, как ты в 21 год достигла таких успехов. Ты и спортсменка, и общественный деятель, и танцуешь профессионально восточные танцы, и руководишь детским клубом, и, можно сказать, признанный педагог!»

Наташа: «Знаешь, я как-то не замечаю своих побед. Я стремлюсь делать то, что мне нравится, для души. И поэтому вкладываю всю душу в свою деятельность»

Вопрос: «У тебя была мечта в детстве?»

Наташа: «Да, конечно. Я хотела стать звездой. Я видела звёзд на телеэкране, я выросла в провинции. Эта мечта потом стала моей целью, только немного изменилась. Я больше хочу не известности, а признания. Например, когда я буду

признанным педагогом, чтобы не только коллеги меня уважали, но и дети любили. Хотя я строгая»

Вопрос: «Быть строгой - это один из твоих жизненных принципов?»

Наташа: «Скорее быть справедливой. Но самый главный мой жизненный принцип — быть уверенной в своих силах и целях, иметь желание двигаться к цели»

Вопрос: «а если при движении к цели возникают трудности?»

Наташа: «Обычно мы сами создаём эти трудности. Например, если я что-то не успеваю что-то сделать, значит я сама неправильно рассчитала время. А время очень быстро летит. Надо его использовать для достижения целей»

Вопрос: «Разве ты не любишь отдыхать?»

Наташа: «Я не могу сидеть на месте. Отдых для меня и есть занятие любимым делом: играть с детьми в клубе, обучать их танцам. Это очень удивительно передавать свои умения детям, которые схватывают всё налету»

Вопрос: «А как твоя младшая сестра, она учится у тебя чему-нибудь?»

Наташа: «Да. Она пытается конкурировать со мной в танцах, например. Но мне это только льстит. Она часто проводит время со мной. Ей так со мной хочется, а я никогда не настаивала, чтоб она шла по моим стопам»

Вопрос: «А родители? Они всегда поддерживают тебя?»

Наташа: «Да. Я очень люблю маму и папу. Сейчас я понимаю. Что именно они способствовали моим достижениям. Они воспитывали меня в свободе, но при этом давали понять, чего делать не стоит. И за свою самостоятельность я могу сказать им огромное СПАСИБО»

Вопрос: «Наташа, а как твои друзья относятся к твоим достижениям?»

Наташа: «Мои друзья рады за меня, но есть и те, кто завидуют. На завистников я не обращаю внимания, но если они упорно лезут в мою жизнь, я могу и вспылить, накричать, но я никогда не обижаюсь. Обида - это вред для себя. Я сразу говорю о том, что мне не нравится»

Вопрос: «А как ты относишься к заслугам других людей?»

Наташа: «Если это мои друзья, то радуюсь вместе с ними. Заслуги чужих людей в принципе мне не интересны. Ориентироваться на них я не буду. Мне важно знать, что нужно мне. И я это знаю»

Вопрос: «А ты веришь в судьбу?»

Наташа: «Человек сам несёт ответственность за свою жизнь. Даже если человека сбивает машина, значит он сам был не достаточно внимателен»

Вопрос: «А как же природные катастрофы?»

Наташа: «Человечество должно их прогнозировать и быть готовым к ним»

Вопрос: «Да, наверное. Наташа, а какие у тебя цели на будущее?»

Наташа: «Любимая работа... с детьми. Конечно, свои детишки, штук пять... Любимый человек у меня уже есть»

Вопрос: «Ну, хорошо. Я рада была тебя видеть. До скорой встречи!»

Наташа: «Пока, моя хорошая. Успехов тебе!»

**Послесловие:** После интервью у меня было чувство радости и мне самой хотелось что-то делать, быть активной. Как будто Наташа отдала мне частичку своей бодрости. На мой взгляд, именно такие качества, как самостоятельность, справедливость, большое желание быть активной и стремление к достижению своих целей, позволяют Наташе быть успешной во всех начинаниях. Конечно, надо уметь, как Наташа, представлять чётко и ясно свои цели.



Успеху Наташи ещё способствовали, я думаю, её жизненные принципы: «делу время, а потехе час» «не обижаться» «быть ответственным за то, что происходит с тобой» «уважать интересы других» «беречь время» «любить близких» «быть уверенным в себе».

Я считаю, Наташу можно назвать успешным человеком, её уверенность даёт ей 100% успех. Но кроме её заслуг и стремления с ней просто приятно общаться и хочется быть активной, энергичной. Она побуждает других действовать, наверное, успешный человек этим и определяется, и его окружают энергичные успешные люди.

### **Интервью с Александром, владельцем сети магазинов**

Вопрос: Что для Вас успех?

— Для меня успех - способность добиваться своей цели, быть признанным, иметь достаточно средств для жизни.

Вопрос: Есть ли для Вас разница между успехом и удачей?

— Я считаю да. На мой взгляд, успех- это то, когда человек сам идёт, целенаправленно к своей мечте. А удача – это случайное стечение обстоятельств, которые способствуют достижению цели.

Вопрос: Для Вас есть различие между понятиями «обеспеченный» и «богатый»?

— Наверное, есть, потому что богатый человек, скорее всего, обеспечен, а вот обеспеченный человек не всегда богат.

Вопрос: Чувствуете ли Вы себя обеспеченным человеком?

— Да, чувствую.

Вопрос: Каковы, на Ваш взгляд, признаки такого состояния?

— Это очень субъективно... У меня достаточно денег, чтобы удовлетворить все свои основные потребности. Не чувствую дискомфорта от того, что мне чего-то не хватает. Наверное, то и есть ощущения обеспеченного человека.

Вопрос: Когда Вы заработали свои первые деньги?

— В 12 лет в деревне летом на элеваторе зерно погружал.

Вопрос: И тогда впервые почувствовали себя обеспеченным?

-Нет, не тогда. А лет в 15-16. Тогда я уже финансово был независимым от родителей. Появился первый оборотный капитал, который я успел несколько раз потерять, заработать и снова потерять.

Вопрос: Когда у Вас будут дети, какое отношение к деньгам Вы хотите у них воспитать?

— Избалованные деньгами дети – это точно не про моих детей. Будем воспитывать в строгости. Уверен, что определенным стержнем моей работоспособности была неизбалованность в детстве.

Вопрос: Какой у Вас есть секрет успеха?

— Секрета никакого нет. Для меня существует определённая лестница успеха: выбрать цель; найти «эскалатор», который движется в нужном для вас направлении; не стоять, а бежать вверх изо всех сил. И ещё я придерживаюсь принципа, что человек, которому он больше всего доверяет - это он сам. Поэтому интуитивно люди всегда доверяют тем, кто похож на них.

## Приложение Б

(справочное)

### Стихи студентов об успехе

(публикуются с согласия авторов)

Шестак Р.

«Успех...»

Успех – чарующая птица!  
Кто не держал ее в руках?  
Кто к ней и вовсе не стремится?  
Кто не ловил ее во снах?  
...В успехе важен лишь полёт,  
Подъем к вершине, к своему Монблану,  
Когда всегда и всюду прёт!  
Когда идет процесс по плану!

Абдулова Э.

Успех мой!

Свет – тень, ночь – день,  
Вот жизнь – есть цель...  
Цель не так уж и легка,  
Но в кармане формула моя!  
Вот небо, море голубое.  
Яхта, домик – все большое...  
Утро завтра и постель...  
Потянулся и в бассейн!  
В гараже машина ждет.  
Черный джипик – вот улет!  
Рестораны, люди и друзья,  
Окружают все меня,

Это вам вот не потеха!  
Это формула успеха!  
Самолет вместо такси.  
Пробок нет - домой летим.  
Маме с папой домик строим,  
Брату помогаем планы строить,  
Вместе все летим ко мне,  
А потом в Китай к стене...  
Вокруг света полетаем и обратно в домик к маме...  
И спасибо им сказали,  
Что нас всех так воспитали.  
Чай попили и домой...

Третьякова Е.  
Что такое успех?  
Это радость для всех!  
Это миг наслаждения, -  
На какое-то мгновенье.  
Все Вас ценят и любят,  
Вы гордитесь собой!  
Ходите с гордо поднятой головой.  
Время бежит,  
Успех уходит.  
Счастье сменяется пустотой.  
Что это было?!  
Кем это создано?!  
Мной или не мной?!...

Торговина Т.

Что такое есть успех?  
И скажу Вам без потех,  
Победить в футбольном матче,  
Занять должность «побогаче».  
Родить сына или дочку  
И не ставить в этом точку,  
А поставить запятую,  
Покорить да не любую,  
А вершину Гималаев.  
Прокатиться на трамвае.  
Быть счастливым не мгновенье.  
Получить же наслаждение.  
И везде, всегда и всюду  
Быть в ту самую минуту!!!

## Приложение В

*(справочное)*

### **Методика диагностики личности на мотивацию к успеху Т. Элерса**

Описание к тесту Элерса (методики успеха): При диагностике личности на выявление мотивации к успеху Элерс исходил из положения: Личность, у которой преобладает мотивация к успеху, предпочитает средний или низкий уровень риска. Ей свойственно избегать высокого риска. При сильной мотивации к успеху, надежды на успех обычно скромнее, чем при слабой мотивации к успеху, однако такие люди много работают для достижения успеха, стремятся к успеху. Исследования мотивации достижения были начаты в середине XX века Д. С. Мак-Клелландом, который с помощью общеизвестного тематического апперцептивного теста (ТАТ) смог зафиксировать качественные индивидуальные различия проявления мотивации достижения. Основные алгоритмы поведенческого решения задач по достижению успеха и избеганию неудачи формируются в возрасте от трех до тринадцати лет.

Методика диагностики личности на мотивацию к успеху Т. Элерса. (Опросник Т. Элерса для изучения мотивации достижения успеха): (Описание теста Элерса - продолжение) Работы Дж. Аткинсона, Х. Хекхаузена и др. продемонстрировали, что существует, как минимум, три принципиальных мотивационных вектора, которые в решающей степени определяют характер взаимозависимости деятельностной активности и мотивации достижения: индивидуальные субъективные представления о вероятности личностного успеха и сложности, стоящей перед индивидом задачи; степень значимости для субъекта этой задачи и, в связи с этим, сила стремления поддержать и повысить самооценку; склонность данной конкретной личности к адекватному приписыванию себе самой, другим людям и обстоятельствам ответственности за успех и неудачу. С точки зрения Д. Мак-Клелланда, мотивация достижения может развиваться и в зрелом возрасте в первую очередь, за счет обучения. Как подчерки-

вает Л. Джуэлл "кроме того, она может развиваться в контексте трудовой деятельности, когда люди непосредственно ощущают все преимущества, связанные с достижениями". Адекватная мотивация достижения может закономерно формироваться и конструктивно реализовываться лишь в рамках системы отношений, которые характеризуются чертами подлинного сотрудничества и, прежде всего, гармоничного сочетания личностно не разрушающего давления: позитивного санкционирования за успехи и неунизительной поддержки в случае неудачи.

**Инструкция тесту Элерса.** Вам будет предложен 41 вопрос, на каждый из которых ответьте "да" или "нет".

#### **Тестовый материал (вопросы) опросника Элерса**

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100 % выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.
10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.
11. Усердие - это не основная моя черта.
12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.

14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.
16. Препятствия делают мои решения более твердыми.
17. У меня легко вызвать честолюбие.
18. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.
19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.
20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.
21. Нужно полагаться только на самого себя.
22. В жизни мало вещей, более важных, чем деньги.
23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.
26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.
27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.
29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.
30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.
33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.
34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.
35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работы других.
38. Много, за что я берусь, я не довожу до конца.
39. Я завидую людям, которые не загружены работой.



40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.

41. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду вплоть до крайних мер.

Ключ к тесту

По 1 баллу начисляется за ответы «да» на следующие вопросы:

2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41.

Также начисляется по 1 баллу за ответы «нет» на вопросы:

6, 19, 18, 20, 24, 31, 36, 38,39.

Ответы на вопросы 1,11, 12,19, 28, 33, 34, 35,40 не учитываются.

Посчитайте сумму набранных баллов.

Интерпретация результатов

От 1 до 10 баллов: низкая мотивация к успеху; в этой ситуации нет оснований отчаиваться. Постарайтесь увлечься каким-нибудь делом! Чем больше интереса вы к нему проявите, тем больше у вас появится шансов достичь профессионального мастерства и, следовательно, успеха. Действуйте!

От 11 до 16 баллов: средний уровень мотивации; в таком случае необходимо несколько активизировать себя. Если хотите быть преуспевающим, высококвалифицированным специалистом, работайте над собой! Выработывайте в себе уверенность и целеустремленность!

От 17 до 20 баллов: умеренно высокий уровень мотивации; то есть вы отличаетесь сильным стремлением к успеху и при достаточно большой активности, упорстве и настойчивости вы сможете стать хорошим специалистом своего дела. Как правило, по мере достижения профессиональных успехов, самооценка человека повышается, он становится более уверенным в своем стремлении к жизненному успеху.

При такой мотивации человек стремится к достижению чего-то конструктивного, положительного. В основе активности его личности лежит надежда на успех и потребность в достижении успеха. Мотивированный на успех, человек стремится к нему и, как правило, много работает для достижения успеха.

В деятельности люди, относящиеся к группе с доминированием мотива достижения, активны, инициативны. Для них характерна полная мобилизация и сосредоточенность на реализации поставленной цели.

Они склонны планировать свое будущее на далекую перспективу, проявляя тенденцию к адекватному уровню притязаний и адекватной самооценке. Предпочитают выбирать средние по трудности или слегка завышенные, но достижимые цели.

В случае чередования успехов и неудач склонны к утрачиванию своих неудач. При выполнении заданий проблемного характера, в условиях дефицита времени результативность деятельности, как правило, улучшается.

Они склонны к восприятию и переживанию времени как целенаправленного и быстрого, а не бесцельно текущего. В силу общего оптимизма, ориентированные на успех люди, будь то взрослые, дети, школьники, полнее реализуют свои способности и чаще достигают поставленных целей, так как более активно учатся на своих ошибках, отказываются от гипотез, как только убедятся в их несостоятельности, и быстрее находят оптимальные решения.

Свыше 21 балла: слишком высокий уровень мотивации к успеху. Замечено, что люди с сильно выраженным стремлением к достижению успеха добиваются в жизни гораздо большего, чем те, у кого такая мотивация слаба или отсутствует. Тем не менее, ситуации даже незначительного неуспеха переносятся болезненно и могут существенно осложнить жизнь респондента.

При такой мотивации человек стремится к достижению чего-то конструктивного, положительного. В основе активности его личности лежит надежда на успех и потребность в достижении успеха.

Мотивированный на успех, человек стремится к нему и, как правило, много работает для достижения успеха.

В деятельности люди, относящиеся к группе с доминированием мотива достижения, активны, инициативны. Для них характерна полная мобилизация и сосредоточенность на реализации поставленной цели.

Они склонны планировать свое будущее на далекую перспективу, проявляя тенденцию к адекватному уровню притязаний и адекватной самооценке. Предпочитают выбирать средние по трудности или слегка завышенные, но достижимые цели.

В случае чередования успехов и неудач склонны к утрированию своих неудач. При выполнении заданий проблемного характера, в условиях дефицита времени результативность деятельности, как правило, улучшается.

Они склонны к восприятию и переживанию времени как целенаправленного и быстрого, а не бесцельно текущего. В силу общего оптимизма, ориентированные на успех люди, будь то взрослые, дети, школьники, полнее реализуют свои способности и чаще достигают поставленных целей, так как более активно учатся на своих ошибках, отказываются от гипотез, как только убедятся в их несостоятельности, и быстрее находят оптимальные решения.

## Приложение Г

(справочное)

### Тест "Я - Лидер" (А.Н. Лутошкин)

С помощью этого теста вы можете оценить свои лидерские способности.

#### **Инструкция:**

«Если ты полностью согласен с приведённым утверждением, то в клеточку с соответствующим номером поставь цифру «4»; если скорее согласен, чем не согласен – цифру «3»; если трудно сказать – «2»; скорее не согласен, чем согласен – «1»; полностью не согласен – «0».

Образец карточки ответов расположен ниже.

#### **Вопросы:**

1. Не теряюсь и не сдаюсь в трудных ситуациях.
2. Мои действия направлены на достижения понятной мне цели.
3. Я знаю, как преодолевать трудности.
4. Люблю искать и пробовать новое.
5. Я легко могу убедить в чём-то моих товарищей.
6. Я знаю, как вовлечь моих товарищей в общее дело.
7. Мне нетрудно добиться того, чтобы все хорошо работали.
8. Все знакомые относятся ко мне хорошо.
9. Я умею распределять свои силы в учёбе и труде.
10. Я могу чётко ответить на вопрос, чего хочу от жизни.
11. Я хорошо планирую своё время и работу.
12. Я легко увлекаюсь новым делом.
13. Мне легко установить нормальные отношения с товарищами.
14. Организуя товарищей, стараюсь заинтересовать их.

15. Ни один человек не является для меня загадкой.
16. Считаю важным, чтобы те, кого я организую, были дружными.
17. Если у меня плохое настроение, я могу не показывать это окружающим.
18. Для меня важно достижение цели.
19. Я регулярно оцениваю свою работу и свои успехи.
20. Я готов рисковать, чтобы испытать новое.
21. Первое впечатление, которое я произвожу, обычно хорошее.
22. У меня всегда всё получается.
23. Хорошо чувствую настроение своих товарищей.
24. Я умею поднимать настроение в группе своих товарищей.
25. Я могу заставить себя утром делать зарядку, даже если мне этого не хочется.
26. Я обычно достигаю того, к чему стремлюсь.
27. Не существует проблемы, которую я не могу решить.
28. Принимая решение, перебираю различные варианты.
29. Я умею заставить любого человека делать то, что считаю нужным.
30. Я умею правильно подобрать людей для организации какого-либо дела.
31. В отношении с людьми я достигаю взаимопонимания.
32. Стремлюсь к тому, чтобы меня понимали.
33. Если в работе у меня встречаются трудности, то я не опускаю руки.
34. Я никогда не поступал так, как другие.
35. Я стремлюсь решить все проблемы поэтапно, не сразу.
36. Я никогда не поступал так, как другие.
37. Нет человека, который устоял бы перед моим обаянием.
38. При организации дел я учитываю мнение товарищей.
39. Я нахожу выход в сложных ситуациях.
40. Считаю, что товарищи, делая общее дело, должны доверять друг другу.
41. Никто и никогда не испортит мне настроение.
42. Я представляю, как завоевать авторитет среди людей.
43. Решая проблемы, использую опыт других.

44. Мне неинтересно заниматься однообразным, рутинным делом.
45. Мои идеи охотно воспринимаются моими товарищами.
46. Я умею контролировать работу моих товарищей.
47. Умею находить общий язык с людьми.
48. Мне легко удаётся сплотить моих товарищей вокруг какого-либо дела.

После заполнения карточки ответов необходимо подсчитать количество очков в каждом столбце (не учитывая баллы, поставленные за вопросы 8, 15, 22, 29, 34, 36, 41). Эта сумма определяет развитость лидерских качеств:

А – умение управлять собой;

Б – осознание цели (знаю, чего хочу);

В – умение решать проблемы;

Г – наличие творческого подхода;

Д – влияние на окружающих;

Е – знание правил организаторской работы;

Ж – Организаторские способности;

З – умение работать с группой.

#### **Карточка для ответов теста «Я – лидер»**

А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
1	2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	32
33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48
Сумма	Сумма	Сумма	Сумма	Сумма	Сумма	Сумма	Сумма

## Результаты

Если сумма в столбце меньше 10, то качество развито слабо, и надо работать над его совершенствованием, если больше 10, то это качество развито средне или сильно.

Но прежде, чем сделать заключение о том, лидер ли вы, обратите внимание на баллы, выставленные при ответах на вопросы 8, 15, 22, 27, 29, 34, 36, 41. Если на каждый из них поставлено более 1 балла, мы считаем, что были даны неискренние в самооценке ответы.

## Приложение Д (справочное)

### Методика (Т. Элерса) «Мотивация к избеганию неудач»

Опросник личностный. Предназначен для диагностики, выделенной Хекхаузенем, мотивационной направленности личности на избегание неудач.

Стимульный материал представляет собой список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строке. В каждой строке испытуемому необходимо выбрать только одно из трех слов, которое наиболее точно его характеризует.

Тест относится к моношкальным методикам. Степень выраженности мотивации к успеху оценивается количеством баллов, совпадающих с ключом.

Результат теста «Мотивация к избеганию неудач» следует анализировать вместе с результатами таких тестов как «Мотивация к успеху», «Готовность к риску».

#### **Инструкция:**

«Вам предлагается список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строке. В каждой строке выберите только одно из трех слов, которое наиболее точно Вас характеризует, и подчеркните его».

Бланк методики:

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
1. Смелый	бдительный	предприимчивый
2. Кроткий	робкий	упрямый
3. Осторожный	решительный	пессимистичный
4. Непостоянный	бесцеремонный	внимательный
5. Неумный	трусливый	недумающий



6. Ловкий	бойкий	предусмотрительный
7. Хладнокровный	колеблющийся	удалой
8. Стремительный	легкомысленный	боязливый
9. Незадумывающийся	жеманный	непредусмотрительный
10. Оптимистичный	добросовестный	чуткий
11. Меланхолический	сомневающийся	неустойчивый
12. Трусливый	небрежный	взволнованный
13. Опрометчивый	тихий	боязливый
14. Внимательный	неблагоразумный	смелый
15. Рассудительный	быстрый	мужественный
16. Предприимчивый	осторожный	предусмотрительный
17. Взволнованный	рассеянный	робкий
18. Малодушный	неосторожный	бесцеремонный
19. Пугливый	нерешительный	нервный
20. Исполнительный	преданный	авантюрный
21. предусмотрительный	бойкий	отчаянный
22. Укрощенный	безразличный	небрежный
23. Осторожный	беззаботный	терпеливый
24. Разумный	заботливый	храбрый
25. Предвидящий	неустранимый	добросовестный
26. Поспешный	пугливый	беззаботный
27. Рассеянный	опрометчивый	пессимистичный
28. Осмотрительный	рассудительный	предприимчивый
29. Тихий	неорганизованный	боязливый
30. Оптимистичный	бдительный	беззаботный

**Ключ:**

1/2; 2/1; 2/2; 3/1; 3/3; 4/3; 5/2; 6/3; 7/2; 7/3; 8/3; 9/1; 9/2; 10/2; 11/1; 11/2; 12/1; 12/3; 13/2; 13/3; 14/1; 15/1; 16/2; 16/3; 17/3; 18/1; 19/1; 19/2; 20/1; 20/2; 21/1; 22/1; 23/1; 23/ 3; 24/1; 24/2; 25/1; 26/2; 27/3; 28/1; 28/2; 29/1; 29/3; 30/2.

**Порядок подсчета.** Испытуемый получает по 1 баллу за следующие выборы, приведенные в ключе. Первая цифра перед чертой означает номер строки, вторая цифра после черты - номер столбца, в котором нужно слово. Например, 1/2 означает, что слово, получившее 1 балл в первой строке, во втором столбце - «бдительный». Другие варианты ответов испытуемого баллов не получают.

**Результат.** Чем больше сумма баллов, тем выше уровень мотивации к избеганию неудач, защите. От 2 до 10 баллов: низкая мотивация к защите; от 11 до 16 баллов: средний уровень мотивации; от 17 до 20 баллов: высокий уровень мотивации; свыше 20 баллов: слишком высокий уровень мотивации к избеганию неудач, защите.

**Анализ результата.** Исследования Д. Мак-Клемава показали, что люди с высоким уровнем защиты, то есть страхом перед несчастными случаями, чаще попадают в подобные неприятности, чем те, которые имеют высокую мотивацию на успех. Исследования показали также, что люди, которые боятся неудач (высокий уровень защиты), предпочитают малый или, наоборот, чрезмерно большой риск, где неудача не угрожает престижу. Немецкий ученый Ф. Буркард утверждает, что установка на защитное поведение в работе зависит от трех факторов:

- степени предполагаемого риска;
- преобладающей мотивации;
- опыта неудач на работе.

Усиливают установку на защитное поведение два обстоятельства:

- первое - когда без риска удастся получить желаемый результат;

– второе - когда рискованное поведение ведет к несчастному случаю. Достижение же безопасного результата при рискованном поведении, наоборот, ослабляет установку на защиту, т. е. мотивацию к избеганию неудач.