

Міністерство освіти і науки України
Донбаська державна машинобудівна академія (ДДМА)

С. В. Подлесний, І. А. Гетьман

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ І ПІДВИЩЕННЯ ОСОБИСТОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

**Навчальний посібник
для здобувачів першого/другого/третього
(бакалаврського/магістерського/освітньо-наукового)
рівня вищої освіти**

Частина II

Затверджено
на засіданні
вченої ради ДДМА
Протокол № 5 від 25.12.2025

Краматорськ
ДДМА
2026

УДК 005.4+338+658

П 44

Рецензенти:

Шушпанов Д. Г., завідувач відділу демографічного моделювання та прогнозування Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, д-р екон. наук, професор;

Міроненко Є. В., декан факультету економіки та менеджменту Донбаської державної машинобудівної академії, науковий керівник кафедри менеджменту, д-р техн. наук, професор.

Подлесний, С. В., Гетьман І. А.

П 44 Тайм-менеджмент і підвищення особистої ефективності: навчальний посібник для здобувачів першого/другого/третього (бакалаврського/магістерського/освітньо-наукового) рівня вищої освіти. Краматорськ: ДДМА, 2026. Частина II. 212 с.

ISBN 978-617-7893-06-5 (повне видання).

ISBN 978-617-7893-23-2 (частина 2).

Посібник надає комплексні знання та практичні навички з тайм-менеджменту й підвищення особистої ефективності. Є корисним інструментом для покращення організації особистого часу та підвищення продуктивності у навчанні та повсякденному житті. Матеріал складається з трьох основних розділів, які детально охоплюють різні аспекти тайм-менеджменту, особистого розвитку та містять тести для самоперевірки й аналізу досягнутого прогресу.

Призначений для студентів усіх рівнів вищої освіти.

УДК 005.4+338+658

© С. В. Подлесний,
І. А. Гетьман, 2026

ISBN 978-617-7893-06-5 (повне видання)

ISBN 978-617-7893-23-2 (частина 2)

© ДДМА, 2026

ЗМІСТ

ВСТУП	8
Розділ 1	9
Практикум Із тайм-менеджменту	9
1.1 Розрахунок особистого капіталу часу	9
1.1.1 Капітал мого часу	10
1.1.2 Капітал мого активного (робочого) часу	11
1.1.3 Приклад розрахунку	12
1.2 Інвентаризація й аналіз використання часу	13
1.2.1 Самофотографія робочого часу	14
1.2.2 Два вихідні пункти інвентаризації часу	16
1.2.3 Аналіз часових утрат	18
1.2.4 Аналіз поглиначів часу	18
1.3 Визначення особистої системи життєвих цінностей	22
1.3.1 Визначте свої власні цінності	23
1.3.2 Оцінка вирівнювання значень	24
1.3.3 Включіть цінності у своє життя та кар'єру	25
1.3.4 Як уникнути помилок при визначенні своїх життєвих цінностей ..	26
1.4 Цілепокладання	28
1.4.1 Піраміда Франкліна	28
1.4.2 Піраміда Ділтса	29
1.4.3 Цільовий метод SMART	30
1.4.4 Дерево цілей	32
1.4.5 25 цілей людського життя	36
1.5 SWOT-аналіз	39
1.6 Планування	44
1.6.1 Діаграма Ганта	44
1.6.2 Мережеве планування	47
1.7 Прийняття рішень. Квадрат Декарта	49
1.8 Резюме й супровідний лист	52
1.8.1 Резюме	53
1.8.2 Супровідний лист	53
Розділ 2 Уроки самовдосконалення і підвищення особистої ефективності	55
2.1 Швидкочитання	55
2.1.1 Поняття «швидкочитання»	55
2.1.2 Що означає «швидко читати»?	58

2.1.3	Вправи для того, щоб читати швидше.....	58
2.1.3.1	Розминка 2–3–5.....	58
2.1.3.2	Клиноподібна таблиця.....	59
2.1.3.3	Тренування кута зору.....	61
2.1.3.4	Таблиці Шульте.....	62
2.1.3.5	Лабіринт.....	64
2.2.3.6	Придушення регресії.....	65
2.2.3.7	Врожай.....	66
2.2.3.8	Придушення субвокалізації.....	66
2.2.3.9	Читати у зворотному порядку.....	67
2.1.4	Поради щодо читання.....	67
2.2	Уроки розвитку пам'яті.....	70
2.2.1	Увага і враження.....	71
2.2.1.1	Роль уваги.....	71
2.2.1.2	Поліпшення організації уваги.....	72
2.2.1.3	Як отримати яскраве враження.....	73
2.2.1.4	Ігри.....	74
2.2.2	Асоціація.....	74
2.2.2.1	Що таке асоціації?.....	74
2.2.2.2	Як розвинути асоціативне мислення?.....	75
2.2.3	Структурування.....	78
2.2.3.1	Що таке структурування?.....	78
2.2.3.2	Принципи структурування.....	79
2.2.3.3	Методи структурування.....	80
2.2.4	Повторення.....	81
2.2.4.1	Як повинен відбуватися процес повторення?.....	82
2.2.4.2	Види і способи повторення.....	83
2.2.4.3	Програма повторення Еббінгауза.....	84
2.2.4.4	Коли повторювати інформацію?.....	85
2.2.5	Мнемотехніка.....	86
2.2.5.1	Основні мнемонічні методики.....	87
2.2.5.2	Запам'ятовування цифр і чисел.....	87
2.2.5.3	Запам'ятовування імен і облич.....	89
2.2.5.4	Запам'ятовування іноземних мов.....	90
2.2.6	Тренування пам'яті.....	90
2.2.6.1	Шляхи і методи розвитку пам'яті.....	91

2.2.6.2 Тренування зорової пам'яті.....	91
2.2.6.3 Тренування слухової пам'яті	92
2.2.7 Розвивальні ігри.....	93
2.2.7.1 Ігри в процесі тренування пам'яті.....	94
2.2.7.2 Онлайн-ігри.....	94
2.2.7.3 Інші ігри.....	95
2.3 Уроки розвитку мислення.....	96
2.3.1 Латеральне мислення.....	96
2.3.2 Обрамлення та фокусування.....	97
2.3.2.1 Обрамлення та 14 мовних трюків	98
2.3.3 Розрив шаблону.....	100
2.3.3.1 Латеральні зрушення.....	102
2.3.3.2.Додаткові вправи	103
2.3.4 Розвиток творчої уяви	104
2.3.4.1 Вправи для розвитку уяви.....	106
2.3.4.2 Ігри для розвитку уяви	109
2.3.5 Розвиток творчих здібностей.....	110
2.3.5.1 Продуктивності.....	110
2.3.5.2 Гнучкість мислення	111
2.3.5.3 Оригінальність мислення.....	111
2.3.5.4 Уміння вирішувати складні завдання.....	112
2.3.5.5 Вправи для розвитку якостей творчості.....	112
2.3.6 Теорії творчості.....	115
2.3.6.1 ТРИЗ – теорія розв'язання винахідницьких задач.....	115
2.3.6.2 Теорія Грема Уоллеса.....	115
2.3.6.3 Метод ментальних карт Тоні Б'юзена	116
2.3.6.4 Метод Едварда де Боно «Шість капелюхів».....	116
2.3.6.5 SCAMPER.....	117
2.3.6.6 Інші підходи до активізації і розвитку творчості.....	117
2.5 Уроки з розвитку емоційного інтелекту.....	124
2.5.1 Поняття та важливість емоційного інтелекту.....	124
2.5.1.1 Важливість емоційного інтелекту.....	125
2.5.1.2 Різниця між IQ та емоційним інтелектом	126
2.5.1.3 Емоційний інтелект: відсутня ланка успіху.....	128
2.5.1.4 Чи можна підвищити емоційний інтелект?.....	129
2.5.2 Моделі емоційного інтелекту	130

2.5.2.1 Віхи розвитку емоційного інтелекту	130
2.5.2.2 Модель соціального та емоційного інтелекту Реувена Барона (ESI)	132
2.5.2.3 Модель емоційного інтелекту Майєра-Саловей-Карузо (модель здібностей).....	133
2.5.2.4 Змішана модель Гоулмана	134
2.5.3 Керування негативними емоціями.....	136
2.5.3.1 Реакційні думки	137
2.5.3.2 Гнів і лють	138
2.5.3.3 Тривога	139
2.3.5.4 Образа і жалість до себе.....	142
2.3.5.5 Хвороблива боязкість.....	143
2.3.5.6 Гордість/Гординя.....	144
2.3.5.7 Заздрість	145
2.3.5.8 Конфліктність і схильність до критики.....	146
2.5.4 Три основні навички.....	146
2.5.4.1 Емпатія (Співчуття).....	147
2.5.4.2 Асертивність	152
2.5.4.3 Навички аудіювання.....	157
2.5.5 Оптимізм, самомотивація і щастя.....	159
2.5.5.1 Оптимізм.....	160
2.5.5.2 Щастя	164
2.5.5.3 Самомотивація	168
Розділ 3.....	173
Тести-опитування з тайм-менеджменту.....	173
3.1 Самоменеджмент – наскільки добре Ви справляєтеся зі своєю роботою?.....	173
3.2 Тест-опитувальник самоорганізації діяльності (ОСД). Психодіагностика керування часом.....	174
3.3 Як керувати своїм життям? Тест на рівень суб'єктивного контролю (Тест РСК)	180
3.4 Копінг стратегії. Подолання важких життєвих ситуацій (ПВЖС)...	185
3.5 Опитувальник «Стилі мислення» (адаптована версія опитувальника InQ, розробленого Р. Бремсоном, А. Харрісоном).....	190
3.6 Тест на емоційний інтелект (методика Н. Холла).....	194
Список літератури	198

ВСТУП

Цей посібник призначений для студентів усіх рівнів вищої освіти і надає комплексні знання та практичні навички з тайм-менеджменту та підвищення особистої ефективності. Він є корисним інструментом для покращення організації особистого часу та підвищення продуктивності у навчанні та повсякденному житті.

Посібник складається з трьох основних розділів, кожен з яких детально охоплює різні аспекти тайм-менеджменту та особистого розвитку.

У першому розділі запропоновані до особистого виконання практичні вправи з тайм менеджменту з детальними рекомендаціями до них. Виконуючи вправи читач може визначити особистий капітал часу, проаналізувати ефективність використання свого часу і розробити заходи подолання поглиначів часу. Визначившись із своїми життєвими цінностями можна перейти до цілепокладання, використовуючи різні запропоновані методики. SWOT аналіз може допомогти визначити, як використати свої можливості, використовуючи свої сильні сторони та як уникнути загроз та усунути слабкі сторони. Планування є однією з ключових технік тайм-менеджменту. Також пропонується потренуватися в складанні резюме і супровідного листа.

У другому розділі практикуму читач знайде вправи, спрямовані на самовдосконалення і підвищення особистої ефективності: практичні вправи для розвитку навичок швидкочитання, уроки для розвитку пам'яті, вправи для розвитку мислення (творчого, логічного, критичного), а також уроки з розвитку емоційного інтелекту.

Третій розділ містить тестові опитування з тайм-менеджменту, які допоможуть вам оцінити свої навички та зрозуміти, в яких аспектах ви можете покращити свої вміння. Серед них: тест-опитувальник самоорганізації діяльності; тест на рівень суб'єктивного контролю; тести на креативність та емоційний інтелект; інші діагностичні інструменти для самоперевірки та аналізу досягнутого прогресу.

Цей практикум буде корисним тим, хто прагне ефективно застосовувати теоретичні знання у повсякденному житті, підвищити свою продуктивність та ефективність, оптимізувати свій робочий день та знайти баланс між роботою та особистим життям, навчитися розставляти пріоритети та фокусуватися на найважливіших завданнях, уникати прокрастинації та знижувати рівень стресу. Практичні завдання та вправи, представлені в цьому розділі, спрямовані на те, щоб допомогти вам не тільки зрозуміти, але й впровадити принципи тайм-менеджменту у своєму житті.

Ознайомившись з теоретичним матеріалом і виконавши практичні завдання в ідеалі кожна людина створює свою особисту систему тайм менеджменту, вибравши із усього наданого масиву інформації і включивши в свою систему саме ті методики, техніки і прийоми, які вона сама вважатиме за потрібне.

РОЗДІЛ 1 ПРАКТИКУМ ІЗ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ

1.1 Розрахунок особистого капіталу часу

Розрахунок особистого капіталу часу - це методика, яка дозволяє оцінити загальний обсяг часу, доступний людині протягом її життя, та визначити, скільки цього часу можна ефективно використати для активної діяльності [1, 2]. Цей підхід передбачає обчислення кількості років, днів та годин, які у вас залишаються, враховуючи очікувану тривалість життя та щоденні витрати часу на сон.

Основна мета цього розрахунку - надати людині чітке уявлення про те, скільки часу їй залишилося, та допомогти оптимально використовувати цей час для досягнення особистих і професійних цілей. Зокрема, цей розрахунок допомагає:

- усвідомити свій часовий ресурс: знати, скільки часу у вас залишилося, дозволяє краще розуміти свою ситуацію та мотивує до більш усвідомленого використання часу;
- планувати своє життя: маючи чітке уявлення про свій часовий капітал, ви зможете більш ефективно планувати свій розклад, встановлювати пріоритети та розподіляти час між різними видами діяльності;
- встановлювати реалістичні цілі: оцінка свого часу допомагає ставити досяжні цілі та розробляти стратегії для їх досягнення;
- оптимізувати продуктивність: ви зможете краще організувати свій робочий процес та знизити рівень прокрастинації, знаючи, скільки часу у вас є для виконання тих чи інших завдань;
- балансувати роботу та відпочинок: розуміння свого активного часу дозволяє знайти оптимальний баланс між роботою, відпочинком та особистим життям [3–8].

Цей метод можна використовувати в різних сферах життя:

- планування кар'єри: розрахунок капіталу активного часу дозволяє зрозуміти, скільки часу у вас є для професійного розвитку та досягнення кар'єрних цілей;
- освітні проєкти: студенти та професіонали можуть використовувати цей розрахунок для планування свого навчання та підвищення кваліфікації;
- особисте життя: цей метод допоможе краще планувати особисті справи, хобі, подорожі та час, проведений з сім'єю та друзями;
- психологічний розвиток: розрахунок часу допомагає усвідомити кінцівку часу та мотивує до більш повного і якісного використання кожного дня.

Розрахунок особистого капіталу часу має значний вплив на різні аспекти життя:

- підвищення усвідомленості: ви починаєте більш усвідомлено підходити до використання свого часу, що підвищує вашу ефективність та продуктивність;

- зниження стресу: планування та чітке уявлення про свій часовий ресурс допомагає зменшити стрес і тривожність, пов'язані з відчуттям нестачі часу;

- покращення балансу між роботою та особистим життям: Ви зможете краще розподіляти свій час між робочими обов'язками та особистими потребами, що призведе до покращення якості життя;

- мотивація до дії: усвідомлення кінцівки часу стимулює до більш активного та продуктивного використання кожного дня.

Загалом, розрахунок особистого капіталу часу є потужним інструментом, який допомагає краще розуміти свій часовий ресурс і використовувати його для досягнення бажаних результатів у різних сферах життя.

1.1.1 Капітал мого часу

Завдання присвячене обчисленню загального капіталу вашого часу, враховуючи очікувану тривалість життя. Ви дізнаєтесь, скільки у вас залишилося років, днів і годин, а також як ці години можна розподілити між різними видами діяльності [9].

Мета завдання: усвідомити загальний обсяг часу, який вам потенційно доступний; розрахувати час, який ви можете використовувати для активної діяльності після вирахування часу на сон; отримати реальне уявлення про свій часовий капітал і мотивувати себе використовувати його ефективно.

Це завдання допоможе вам зрозуміти, скільки часу ви маєте в своєму розпорядженні, та дозволить краще планувати своє життя, розподіляючи час між роботою, відпочинком та особистими справами.

Розрахунки.

Мій вік сьогодні _____ років [В].

Я припускаю, що житиму до _____ років [ВП].

Отже, у мене, ймовірно, залишилося _____ років життя:

$$[Л = ВП - В].$$

Враховуючи в середньому 365 днів на рік, це дає _____ днів життя:

$$[Д = Л \times 365].$$

На добу 24 години. Загальний капітал мого часу в добу _____ годин:

$$[\text{КапЗаг} = \text{Д} \times 24].$$

У середньому сплю _____ годин щодня [Сон] – тобто не сплю _____ годин на день:

$$[\text{Бадьор} = 24 - \text{Сон}].$$

Капітал мого часу в годинах за вирахуванням часу на сон становить _____ годин:

$$[\text{Кап} = \text{Д} \times \text{Бадьор}]$$

1.1.2 Капітал мого активного (робочого) часу

Завдання спрямоване на обчислення часу, який у вас залишається для активної діяльності, зокрема для роботи та заробітку, до виходу на пенсію або завершення активної кар'єри [10, 11].

Мета завдання: визначити, скільки років і годин активного життя залишилося до запланованого віку завершення трудової діяльності; обчислити капітал активного часу з урахуванням сну; зрозуміти, як розподілити цей час для досягнення кар'єрних та фінансових цілей.

Це завдання допоможе вам планувати свою кар'єру та професійний розвиток, розуміючи, скільки часу у вас є для досягнення бажаних результатів у роботі.

Розрахунки.

Я припускаю, що працюватиму і зароблятиму гроші до _____ років [ВА].

Отже, у мене, ймовірно, залишилося _____ років активного життя:

$$[\text{ЛА} = \text{ВА} - \text{В}].$$

Враховуючи в середньому 365 днів на рік, це дає _____ днів активного життя:

$$[\text{ТА} = \text{ЛА} \times 365].$$

На добу 24 години. Загальний капітал мого активного часу в добу _____ годин:

$$[\text{КапАЗаг} = \text{ДА} \times 24].$$

Капітал мого активного часу за вирахуванням часу на сон складає _____ годин:

$$[\text{КапА} = \text{ДА} \times (24 - \text{Сон})].$$

1.1.3 Приклад розрахунку

Припустимо, вік героя нашого приблизного розрахунку: $[В] = 20$ років. Заплануємо передбачувану тривалість життя нашого героя $[ВП] = 80$ років.

Отже, скільки років життя орієнтовно лишилося нашому герою?

$$[Л = ВП - В] = 80 - 20 = 60 \text{ років.}$$

А скільки це буде приблизно днями?

$$[Д = Л \times 365] = 60 \times 365 = 21\,900 \text{ днів.}$$

А скільки це буде в годинах?

$$[\text{КапЗаг} = Д \times 24] = 21\,900 \times 24 = 525\,600 \text{ годин.}$$

При цьому не слід забувати, що час кожного дня ми витрачаємо на сон. Тобто активний час, коли ми маємо можливість щось робити, не 24 години на добу, а менше.

Припустимо, наш герой в середньому спить 8 годин на добу $[Сон]$. А скільки тоді він не спить?

$$[\text{Бадьор} = 24 - Сон] = 24 - 8 = 16 \text{ годин на добу.}$$

Тепер, щоб отримати капітал активного часу в годинах, потрібно помножити капітал часу нашого героя в днях на кількість годин на добу, коли він не спить:

$$[\text{Кап} = Д \times \text{Бадьор}] = 21\,900 \times 16 = 350\,400 \text{ годин.}$$

Це загальний капітал часу нашого героя в годинах, за вирахуванням часу на сон. Причому щодня цей капітал безповоротно зменшується на 16 годин (а загальний капітал часу $[\text{КапЗаг}]$ – на 24 години).

Тепер давайте порахуємо, який у нашого героя капітал «активного» (робочого) часу.

Перше ключове питання: до якого віку наш герой більш-менш активно працюватиме і зароблятиме гроші?

Припустимо, до 60 років ($[ВА]$).

Тоді скільки років активного життя йому, ймовірно, залишилося?

$$[ЛА = ВА - В] = 60 - 20 = 40 \text{ років.}$$

А скільки це буде приблизно днями?

$$[ДА = ЛА \times 365] = 40 \times 365 = 14\,600 \text{ днів.}$$

Так-так, а скільки це становитиме в годинах? Усього, враховуючи, що на добу 24 години, це становитиме:

$$[\text{КапАЗаг} = ДА \times 24] = 14\,600 \times 24 = 350\,400 \text{ годин.}$$

Однак, як і в попередній частині розрахунку, нам важливіше розуміти, скільки годин активного часу (тобто вже за вирахуванням часу на сон) залишилося нашому герою:

$$[\text{КапА} = \text{ДА} \times \text{Бадьор}] = 14600 \times 16 = 233600 \text{ годин.}$$

Завдання. Виконайте цей розрахунок ще раз – вже для себе. Запишіть підсумкові дані до улюбленої записної книжки або щоденника, щоб вони завжди були у Вас під рукою.

1.2 Інвентаризація й аналіз використання часу

Інвентаризація та аналіз використання часу - це ключовий етап у процесі ефективного управління своїм часом. Це дозволяє отримати об'єктивну картину того, як ви витрачаєте свій час протягом дня, тижня або місяця, і виявити області, де можна покращити ефективність та продуктивність. Розуміння того, як ви фактично використовуєте свій час, є необхідним для виявлення неефективних звичок і розроблення стратегії їхнього подолання [12, 13].

Мета завдання: усвідомити поточне використання часу - проаналізувати, на які види діяльності ви витрачаєте свій час, і виявити неефективні або надмірно затратні заняття; ідентифікувати часові витрати - визначити, які завдання займають найбільше часу, і зрозуміти, чи відповідають ці часові витрати вашим пріоритетам і цілям; знайти можливості для оптимізації - виявити області, де можна зменшити витрати часу або підвищити ефективність виконання завдань: розробити план покращення - на основі аналізу створити стратегію для оптимізації використання часу, що дозволить досягти більших результатів з меншими зусиллями.

Під час інвентаризації та аналізу використання часу ви можете розрахувати наступні показники: загальний обсяг витраченого часу - скільки годин на день/тиждень/місяць ви витрачаєте на різні види діяльності; часові витрати на конкретні завдання - скільки часу витрачається на виконання конкретних завдань або груп завдань: часові витрати на необхідні та необов'язкові завдання - розподіл часу між важливими завданнями та тими, що можна відкласти або делегувати; час на відпочинок та відновлення - скільки часу витрачається на відпочинок, сон та інші види діяльності, що сприяють відновленню сил; ефективність використання робочого часу – час, витрачений на продуктивну роботу, в порівнянні з часом, витраченим на прокрастинацію або непродуктивні заняття.

Результати інвентаризації та аналізу використання часу можна використувати для: покращення продуктивності - виявлення та усунення неефективних звичок допоможе підвищити продуктивність і досягати більше результатів за менший час; оптимізації розкладу - реорганізація свого графіка відповідно до виявлених пріоритетів дозволить краще планувати свій час і уникати перевантажень; балансування робочого та особистого життя - розуміння, скільки часу ви витрачаєте на роботу та особисті справи, допоможе знайти оптимальний баланс між ними; зниження стресу - чітке планування та усвідомлення свого часового ресурсу допоможуть зменшити стрес та тривожність, пов'язані з відчуттям нестачі часу; встановлення реалістичних цілей - аналіз використання часу допоможе вам ставити реалістичні цілі та планувати шляхи їх досягнення, враховуючи реальні часові витрати.

Загалом, інвентаризація та аналіз використання часу є важливим інструментом для підвищення особистої ефективності та продуктивності, дозволяючи вам краще організувати свій час та досягати бажаних результатів [14–16].

1.2.1 Самофотографія робочого часу

Найпростішим і ефективним методом обліку й аналізу є самофотографія робочого часу. Вона полягає в послідовному записі протягом дня усієї виконуваної роботи і фіксуванні часу, що витрачається на кожен з видів роботи. Виконувати цей аналіз зручно за допомогою таблиці і комп'ютерної програми [17].

Самофотографування рекомендується проводити щодня протягом двох–трьох тижнів. Такі фотографії повинні здійснюватися систематично: суцільне фотографування (тобто фіксуються усі види робіт) – один раз на рік; вибіркоче фотографування (які-небудь визначені види робіт) – два–три рази на рік [18–23].

Особливо необхідні спостереження за витратами свого робочого часу на початку їхньої роботи на новому місці.

Як же Вам зробити фотографію вашого часу? Головна і неодмінна умова – це абсолютна чесність.

Ви повинні одержати точну картину того, як ви витрачаєте свій час.

Для цього: протягом як мінімум 1 тижня докладно записуйте, як ви витрачаєте час. Зручніше за все це робити за допомогою таблиці.

Записуйте докладно, що ви робите: снідаєте, обідаєте, прибираєте, дивитися телевізор, читаєте, готуєтеся до модульного контролю чи семінару. Якщо ви спите, то так і напишіть: «Сон». Фіксуйте будь-які дрібниці. Однак недоцільно занадто дробити часові інтервали: найкраще годину розділити на 4 частини (по 15 хвилин) і записувати кожні 15 хвилин те що ви робите.

Якщо Ви будете вказувати занадто малі проміжки часу (менш 15 хвилин), то це ускладнить підрахунки витрат часу й аналіз його використання.

Звичайно, якщо якийсь вид діяльності у Вас займає більше, ніж 15 хвилин, то треба вказувати реальний час.

Наприклад, дорога в академію у Вас займає 50 хвилин, відповідно, укажете час «від» і «до»; підготовка до модульного контролю займає 1,5 години – відповідно вкажете час.

Щоб ваша робота зі складання фотографії робочого часу була ефективною, треба виконувати 2 умови:

1) робити позначки відразу, не відкладаючи, тому що через декілька годин забудуться проколи в часі і буде здаватися, що увесь час йшла нормальна робота;

2) записи робити абсолютно чесно, нічого не прикрашаючи – записувати так, як воно є, а не так, як би вам того хотілося [15, 16].

Щовечора треба робити аналіз фотографії дня. Це займає 10–15 хвилин. Слід виявити утрати часу, їх причини і розробити заходи щодо усунення цих причин (табл. 1.1, 1.2).

Таблиця 1.1 – Формуляр аналізу витрат часу

Аналіз видів діяльності та витрати часу							
№	Вид діяльності, занять	Інтервал часу (від – до)	Тривалість (хв)	А	Б	В	Г

До формуляру «Аналіз видів діяльності та витрати часу» (табл. 1.1):

– не обмежуйтеся суттєвим та фіксуйте всі види діяльності у формі результатів за п'ятнадцяти хвилинні відрізки часу;

– спочатку не заповнюйте стовпчики, позначені А Б В Г. Вони знадобляться при заключному аналізі часу.

Таблиця 1.2 – Формуляр аналізу денних перешкод

Листок «денних перешкод»					
№	Інтервал часу (від – до)	Тривалість (хв.)	Перешкоди	Хто ?	Примітки, наприклад, причини «перешкод»

До формуляру «Денні перешкоди» (табл. 1.2):

– заносите сюди всі «перешкоди» або перерви в роботі, які гальмують або порушують запланований або планомірна здійснюваний трудовий процес: телефонні розмови та (незаявлені) відвідувачі, час, витрачений на очікування, тощо;

– фіксуйте все, що Вас відриває від справ:

Ко – колега;

Сім – сім'я;

...;

Ін – інші.

При заповненні формуляра пам'ятайте про те, що записувати треба не тільки зовнішні перешкоди, але й випадки, коли Ви самі порушуєте хід свого трудового процесу (наприклад, під час виконання важливої справи спонтанно берете телефонну трубку, тому що Вам раптово спало на думку, що Ви повинні зателефонувати пану «Н»!).

1.2.2 Два вихідні пункти інвентаризації часу

1 Аналіз сильних сторін

Розгляньте інвентарний опис свого часу з таких позицій, щоб виявити сильні сторони та переваги Вашого особистого стилю з метою систематично їх розвивати.

2 Аналіз слабких сторін

Як тільки Ви розкриєте свої особисті слабкі сторони, Ви зможете розробити вихідні пункти та стратегію щодо їх подолання.

У таблиці є стовпчики А, Б, В, Г. Вони служать для виконання аналізу витрат часу і визначення Ваших слабких сторін.

На самому початку Ви ці стовпчики не заповнюйте. А наприкінці дня, коли у Вас заповнені стовпчики 2, 3 і 4, у яких зазначені види Вашої діяльності та їхня тривалість, Ви дасте оцінку кожного з видів Вашої діяльності за зазначеними нижче критеріями і заносите відповіді в стовпчики А, Б, В, Г:

А – чи була ця робота необхідна? Відповідь «Так» чи «Ні» занести в стовпчик 5. Відповідь «Ні» треба занести також у стовпчики Б і В.

Б – чи були виправдані витрати часу? – Так чи Ні.

В – чи було доцільним виконання роботи? – Так чи Ні.

Г – чи був свідомо визначений часовий інтервал для виконання роботи? – Так чи Ні.

Занесли відповіді, що відповідають кожному виду діяльності, у відповідний стовпчик А, Б, В, Г.

Далі визначити загальну тривалість роботи за день (Σ ПД).

Порахувати по кожному стовпчику тривалість робіт, по яких Ви дали відповідь «Ні» ($\Sigma A_n, \Sigma B_n, \Sigma V_n, \Sigma G_n$).

Перевірте розрахунки за наступними співвідношеннями:

$$\frac{\Sigma A_n}{\Sigma ПД} \cdot 100 \% \quad (1.1)$$

Якщо виявиться, що більш ніж на 10% ваша діяльність була необов'язковою, то це означає, що у Вас є проблеми з встановленням пріоритетів:

$$\frac{\Sigma B_n}{\Sigma ПД} \cdot 100 \% \quad (1.2)$$

Якщо в більш ніж 10% випадків витрата часу була надто великою, то Ви повинні зайнятися аналізом причин (технічні прийоми в роботі, концентрація, самодисципліна тощо).

$$\frac{\Sigma V_n}{\Sigma ПД} \cdot 100 \% \quad (1.3)$$

Якщо більш ніж 10 % випадків виконання було недоцільним, то Вам необхідно приділити увагу плануванню, організації, самораціоналізації.

$$\frac{\Sigma G_n}{\Sigma ПД} \cdot 100 \% \quad (1.4)$$

Якщо більш ніж у 10% випадків момент виконання роботи було визначено спонтанно, то у Вас є проблеми з плануванням робочого часу (складання планів дня, підготовка до роботи тощо).

Таким чином, зробивши аналіз, Ви визначите сильні сторони Вашого робочого стилю і будете їх розвивати. А за допомогою аналізу колонок А, Б, В, Г Ви визначите слабкі сторони Вашого робочого стилю. Потім слід вжити заходів для усунення Ваших слабких сторін і зміцнення в такий спосіб Ваших сильних сторін [17, 18].

Права частина таблиці служить для аналізу денних перешкод. Щоб провести аналіз перешкод, визначите:

- Які перешкоди були найбільш дорогоцінними;
- Які відвідування були непотрібними?
- Які телефонні розмови могли б бути коротше або ефективніше?
- Хто найбільше відволікав Вас від справ?
- Яких термінових заходів Вам слід вжити, щоб зменшити кількість перешкод?

Наступний етап – це аналіз часових утрат.

1.2.3 Аналіз часових утрат

Використовуючи ту саму таблицю «Аналіз видів діяльності і витрати часу» і «Денні перешкоди», Ви визначаєте критичні моменти, шкідливі звички і ті помилки, що найбільш часто повторюються у Вашому робочому стилі [20].

Допоможе Вам у цьому анкета в книзі Л. Зайверта «Ваш час – у Ваших руках», Анкета дозволяє визначити втрати часу на всіх етапах: постановки цілей, планування, вироблення рішень, через погану організацію праці, при складанні розпорядку дня, при обробці інформації [24].

Проаналізувавши результат після заповнення анкети, ви зможете визначити свої слабкі місця, де ви гаєте час, і приділити їм більше уваги при вивченні курсу «самоменеджмент» [21].

Впишіть для себе 5 найважливіших ваших причин утрат часу і з наступного дня почніть працювати над собою.

1.2.4 Аналіз поглиначів часу

«Поглиначі» часу – це ті люди чи інші фактори, що найбільшою мірою відбирають (поглинають) Ваш час [25–27].

Найбільш типові поглиначі часу:

- нечітка постановка цілей;
- відсутність пріоритетів у справах;
- спроби дуже багато зробити за один раз;
- відсутність цілісного уявлення про завдання та шляхи їх вирішення;
- незадовільне планування робочого дня;
- особиста неорганізованість - недостатня мотивація;
- пошук документів, пам'ятних записок, адрес, телефонних номерів, тощо - недоліки кооперації або розподілу праці;
- відволікаючі від справ телефонні;
- незаплановані відвідувачі - нездатність сказати «ні»;
- неповна або запізнена інформація - відсутність самодисципліни;
- невміння довести справу до завершення – відволікання;
- тривалі наради;
- відсутність комунікативних зав'язків - занадто комунікабельність;
- відкладання справ - недостатнє делегування справ;

За допомогою самоанкети з 50 пунктів з книги Л. Зайверта «Ваш час – у Ваших руках» проаналізуйте робочий стиль, що практикувався Вами, і визначте, в яких сферах ви втрачаєте час (табл. 1.3–1.9) [24].

Таблиця 1.3 - Втрати часу під час постановки мети

	ТАК	НІ
<p>Чи маю я систематичний огляд усіх завдань, що виникають у сфері моєї діяльності?</p> <p>Чи маю я достатнє уявлення про взаємозв'язок моєї роботи з функціонуванням всього підприємства?</p> <p>Чи доводиться мені виконувати занадто багато справ?</p> <p>Чи займаюся я надто багатьма різними проблемами та справами?</p> <p>Чи керую я своїми підлеглими шляхом встановлення конкретних цілей (цілеорієнтований менеджмент)?</p> <p>Чи працюю я регулярно над собою: чи розвиваю нові ідеї, чи розширюю свої знання, чи вдосконалюю навички?</p>		

Таблиця 1.4 - Втрати часу під час планування

	ТАК	НІ
<p>Чи знаю я зразковий розподіл часу (у відсотковому співвідношенні), необхідного для виконання майбутніх справ?</p> <p>Чи готовий я до можливих труднощів (криз) при виконанні роботи?</p> <p>Чи передбачаю я резервний час для непередбачених випадків, криз чи перешкод?</p> <p>Чи вживаю я належних заходів проти перешкод, щоб не відриватися від своєї роботи?</p> <p>Чи роблю я надто багато ділових візитів чи службових відряджень?</p> <p>Чи записую я терміни, завдання та активність у щоденнику часу?</p>		

Таблиця 1.5 - Втрати часу при виробленні рішень

	ТАК	НІ
<p>Чи оцінюю я роботу, перш ніж приступити до неї (чи вона коштує часу)?</p> <p>Чи встановлюю я пріоритетність справ залежно від їхньої важливості?</p> <p>Чи приділяю я окремим справам необхідну кількість часу відповідно до їх значення (важливості та терміновості)?</p> <p>Чи витрачаю я надто багато часу на телефонні розмови, прийом відвідувачів чи наради, які не мають серйозного значення?</p> <p>Чи приділяю я надто багато уваги дрібним незначним справам чи часткам?</p> <p>Чи надаю я занадто багато часу суто рутинним заняттям?</p> <p>Чи займаюся я при виконанні будь-якої задачі занадто багато деталей при тому, що знаю більше важливих для мене речей?</p> <p>Чи я веду надто довгі приватні розмови у перервах між виконанням окремих справ?</p>		

Таблиця 1.6 - Втрати часу через погану організацію роботи

	ТАК	НІ
<p>Чи працюю я надто довго над однією проблемою так, що віддача стає дедалі меншою?</p> <p>Чи схильний я до того, щоб усе робити самому?</p> <p>Чи маю я співробітники або помічники, яким я міг би доручити виконання відповідного завдання?</p> <p>Чи постійно завалений паперами мій письмовий стіл?</p> <p>Чи використовую сучасні допоміжні засоби, які можуть полегшити мою працю (диктофон, автонабір для телефону, формуляри, опитувальні аркуші тощо)?</p> <p>Чи займають мене питання систематичного спрощення праці у сфері діяльності?</p> <p>Чи виникають у мене в певних робочих ситуаціях ті самі труднощі?</p>		

Таблиця 1.7 - Втрати часу на початку роботи

	ТАК	НІ
<p>Чи планую я вже напередодні увечері свій робочий день?</p> <p>Чи я говорю з колегами чи секретаркою, перш ніж приступити до роботи?</p> <p>Чи займаюся я насамперед особистими справами?</p> <p>Чи читаю я на початку дня газети?</p> <p>Чи потрібний мені на початку кожної справи певний час, щоб розпочати роботу?</p> <p>Чи я починаю кожну справу спонтанно, без того, щоб її попередньо продумати?</p> <p>Чи дбаю я про достатню підготовку моєї трудової активності?</p> <p>Чи часто я відкладаю важливі справи?</p> <p>Займаюся і я важкими проблемами чи завданнями у середині чи наприкінці робочого дня?</p> <p>Чи відкладаю я розпочату справу, не довівши її до кінця?</p>		

Таблиця 1.8 - Втрати часу під час упорядкування дня

	ТАК	НІ
<p>Чи знаю я свій особистий трудовий ритм та графік продуктивності?</p> <p>Чи знаю я, коли я продуктивніший – вранці чи ввечері?</p> <p>Чи відповідає порядок мого робочого дня моєму ритму продуктивності?</p> <p>Чи планую я сприятливий час для найважливіших завдань, щоб повною мірою використати мої продуктивні здібності?</p>		

Чи займаюся я у години своєї вищої продуктивності рутинною роботою, сторонніми справами чи не важливими проблемами?		
---	--	--

Таблиця 1.9 - Втрати часу під час оброблення інформації

	ТАК	НІ
Чи обираю я матеріал для читання з урахуванням його важливості? «Чи пробігаю» я спочатку друковану інформацію, щоб схопити головну думку і потім ближче ознайомитися з важливими місцями?		
Чи закінчую я телефонну розмову, безпосередню розмову чи нараду, якщо будь-яке продовження видається марним?		
Чи перевіряю я цілі розмови співрозмовників та свої власні, щоб виключити марну витрату енергії та часу?		
Чи попереджаю я свою кореспонденцію простими або деталізованими начерками?		
Чи уникаю я нотаток, які можуть стати в нагоді лише у разі неймовірних подій?		
Чи я використовую формуляри для рутинної роботи?		

Яким виявився Ваш результат? Нехай Вас не бентежить велика кількість відмічених Вами слабких місць.

Після інвентаризації часу та аналізу свого робочого стилю спробуйте тепер по-новому розташувати окремі пункти відповідно до їх важливості.

Впишіть 5 найважливіших причин утрат часу, що ви знайшли під час аналізу часових утрат. По суті, це і є ваші найважливіші поглиначі.

Здолавши свої 5 найважливіших поглиначів часу, ви побачите, що у Вас з'явилося значно більше часу для інших справ і Ви стали більше встигати.

Ніхто краще Вас не знає Ваших проблем у частині організації праці. Тому Ви вже зараз повинні починати практикувати активний самоменеджмент [28–29].

Насамперед проаналізуйте у тезовому порядку Ваші «поглиначі» часу та знайдіть способи їх усунути (табл. 1.10).

Таблиця 1.10 - «Поглиначі» часу

«Поглинач» часу	Можливі причини втрат часу	Заходи щодо усунення

Всесвітньовідомий фахівець Л. Зайверт радить замислитись над тим, що **«Сьогодні починається перший день решти Вашого життя!»** - живіть усвідомлено у часі та знаходите час для важливих справ; знаходьте час для роботи, це умова успіху; знаходьте час для роздумів, це джерело сили; знаходьте час для гри, це секрет молодості; знаходьте час для читання, це основа знань; знаходьте час для дружби, це умова щастя; знаходьте час для

мрії, це шлях до зірок; знаходьте час для кохання, це справжня радість життя; знаходьте час для веселощів, це музика душі [24–30].

1.3 Визначення особистої системи життєвих цінностей

Кожна людина має свою унікальну систему життєвих цінностей, яка впливає на її поведінку, прийняття рішень та загальний підхід до життя. Життєві цінності визначають, що для нас є важливим і пріоритетним, допомагають формувати наші цілі та мрії, а також впливають на наші стосунки з іншими людьми та світом загалом. Визначення власної системи життєвих цінностей є важливим кроком на шляху до усвідомленого та цілеспрямованого життя [31–32].

Мета завдання: усвідомлення особистих цінностей - виявити та зрозуміти, які цінності є найважливішими для вас, та як вони впливають на ваше життя; формування пріоритетів - визначити, які життєві аспекти є для вас найбільш значущими, щоб на основі цього формувати свої пріоритети та приймати рішення; вироблення цілей - встановити цілі, які відповідатимуть вашим життєвим цінностям та сприятимуть їх реалізації; збалансоване життя - знайти баланс між різними аспектами життя, такими як робота, особисте життя, здоров'я, саморозвиток та відпочинок, на основі своїх цінностей; покращення самосвідомості - підвищити рівень саморефлексії та усвідомлення своїх внутрішніх мотивів та прагнень.

За допомогою цього завдання можливо: визначення основних цінностей - виявлення ключових цінностей шляхом аналізу своїх дій, рішень та реакцій у різних життєвих ситуаціях; створення ціннісної карти - візуалізація своїх цінностей у вигляді карти, яка допоможе краще зрозуміти їхню ієрархію та взаємозв'язки; аналіз відповідності цінностей та поведінки - оцінка того, наскільки ваші дії та рішення відповідають вашим життєвим цінностям, і виявлення можливих розбіжностей; розроблення плану дій - створення стратегії для впровадження цінностей у повсякденне життя та досягнення гармонії між ними.

Це може бути використано для особистого розвитку - визначення життєвих цінностей сприяє глибшому розумінню себе та своїх прагнень, що є основою для особистісного зростання та розвитку; прийняття рішень - усвідомлення своїх цінностей допомагає приймати більш обдумані та відповідні рішення у різних життєвих ситуаціях; підвищення мотивації - коли ваші цілі та дії відповідають вашим цінностям, ви відчуваєте більшу мотивацію та задоволення від досягнутого; поліпшення стосунків - знання своїх цінностей допомагає будувати більш гармонійні та чесні стосунки з оточуючими, базовані на взаєморозумінні та повазі; зниження стресу та конфліктів - усвідомлення та дотримання своїх цінностей дозволяє уникати внутрішніх конфліктів та знижувати рівень стресу.

Визначення особистої системи життєвих цінностей є фундаментальним кроком для побудови усвідомленого, цілеспрямованого та гармонійного життя. Це завдання допоможе вам краще зрозуміти себе, визначити

пріоритети та встановити цілі, які будуть відповідати вашим внутрішнім переконанням та прагненням [33–36].

1.3.1 Визначте свої власні цінності

1 Складіть список речей, які для вас найважливіші в житті.

Вважаєте, що це ціно, ймовірно, є кілька речей, які мають для вас першорядне значення, як-от сім'я та друзі. Приділіть від 5 до 10 хвилин і подумайте про те, що, на вашу думку, важливо в житті, а потім запишіть ці речі на аркуші паперу. Постарайтеся придумати хоча б 5 пунктів.

Наприклад, можна написати: «Моя сім'я, творча сторона, допомога іншим, доброта до тварин і пізнання нового».

2 Виділіть 3–5 ситуацій, коли ви дійсно відчували себе живими і задоволеними.

Коли ми робимо щось важливе для нас, легко втратити відчуття теперішнього моменту. Подумайте про часи, коли ви відчували себе саме так. Майте на увазі, що ці захоплюючі та підбадьорливі переживання не повинні бути «щасливими». Потім запитайте себе, що зробило цей досвід значущим, щоб з'ясувати, яку цінність він може відображати. Можна написати: «Коли я допомагала подрузі Аліні після нещасного випадку», «Коли отримала диплом в школі».

Потім проаналізуйте, чому ви відчули себе живими, допомагаючи своїй подрузі Аліні. Можливо, вам подобалося відчувати себе корисним, або ви відчували духовне піднесення через необхідність займатися творчістю і придумувати спільні заняття в період відновлення друга.

3 Подумайте, які слова ви хотіли б почути від людей в день вашого 80-річчя.

Це дозволить вам озирнутися на своє життя, щоб вирішити, як ви хочете його прожити. Уявіть, що ви святкуєте 80 років на Землі і святкуєте всі свої досягнення. Потім подумайте, що це може сказати про ваші цінності в житті. Поставте собі такі запитання:

- Хто присутній на моєму святі?
- Що людям подобається в мені?
- Як я вплинув на життя людей?
- Чого я досяг у житті?
- Що говорять відповіді на попередні запитання про ваші цінності?

Крім того, ви також можете відповісти на ці запитання, написавши свій некролог так, як ви хотіли б, щоб він звучав. Подумайте про те, як ви хочете залишитися в свідомості людей, а потім впровадьте ці речі в своє повсякденне життя.

4 Подумайте про те, чим ви захоплюєтеся в інших людях, щоб розкрити свої цінності.

Для початку виберіть двох-трьох людей, якими ви захоплюєтеся, таких як члени сім'ї, друзі, лідери, знаменитості, літературні герої або вигадані

персонажі. Потім визначте, чим ви захоплюєтеся в них, наприклад, їх досягненнями або талантами. Потім вирішіть, які цінності вони можуть відображати (з вашої точки зору). Швидше за все, це будуть ті цінності, яких ви дотримуетесь.

Наприклад, можливо, ви захоплюєтеся проповідником Мартіном Лютером Кінгом-молодшим за його мужність, відданість відстоюванню істини і за його відданість.

5 Складіть список речей, які ви дійсно хочете мати в житті.

Складіть аркуш паперу навпіл або створіть дві колонки в документі MS Word. У лівій частині сторінки запишіть відповіді на питання, наведені нижче. У правій частині сторінки запишіть, що кожен пункт списку може говорити про ваші цінності. Швидше за все, список буде дуже довгим, але це добре, адже він дасть вам більше вказівок, щоб пізнати себе:

- Чого ви хочете досягти?
- Ким ти хочеш бути в житті або на роботі?
- Якими речами ви сподіваєтеся володіти?
- Що ви сподіваєтеся випробувати в житті?
- Як ви хочете провести свій час?
- Які ваші цілі та прагнення?

6 Скористайтесь списком значень, щоб вирішити, що для вас важливо.

Цей список складається зі списку значень, які можна аналізувати. Обведіть або запишіть значення, з якими ви ідентифікуєте себе. Потім виберіть 10 найкращих значень у списку, щоб дізнатися, що для вас найважливіше.

7 Складіть оцінку 10-и основних цінностей, які ви вибрали.

Після того, як ви зробите одну або кілька речей, щоб розпізнати свої цінності, складіть список з 10 предметів, які для вас мають найбільше значення, а потім розмістіть їх у 1–10 місцях, де номер один є найважливішою цінністю. Використовуйте цей список, коли робите вибір у житті та кар'єрі.

Нічого страшного, якщо значення та їх рядок ранжирування змінюються з часом. Ми постійно вчимося, розвиваємося і змінюємося, тому цілком природно, що деякі цінності втрачають своє значення або, навпаки, набувають його [37–40].

1.3.2 Оцінка вирівнювання значень

1 Оцініть, як ваше життя підходить до кожного значення, за шкалою від 1 до 10.

Почніть з верхньої частини списку і перейдіть вниз. Подумайте про те, як кожна цінність відображається у вашому житті і наскільки ретельно ви її дотримуетесь. Якщо ви думаєте, що цінність повністю виражається,

дайте собі 10. Однак, якщо ви взагалі не бачите цієї цінності у своєму житті, дайте собі 1.

Наприклад, припустимо, ви цінуєте художню творчість. Ви можете дати собі 10 балів за цей предмет, якщо займаєтеся мистецтвом, вивчаєте його, відвідуєте місцеві музеї і маєте пару репродукцій, які вам подобаються. Однак дайте собі 1 бал, якщо у вас є лише пара книг про мистецтво, і на цьому ваші стосунки з ним закінчуються.

2 Використовуючи шкалу від 1 до 10, визначте, чи підходить ваша професія під кожне значення.

В ідеалі, щоб бути задоволеним в житті і роботі, потрібно висловлювати свої цінності через професію. Подумайте про те, як ваша робота або професія відображає кожну цінність. Дайте 10, якщо ви думаєте, що все повністю пов'язано, або 1, якщо ви думаєте, що все навпаки.

Наприклад, скажімо, ви цінуєте допомогу людям. Якщо ви працюєте в місцевій некомерційній організації, ви можете дати собі 10 за цей предмет. З іншого боку, якщо ви не взаємодієте з людьми безпосередньо на роботі, дайте собі лише 3 бали (що може змусити вас відчувати себе незадоволеним).

3 Шукайте цінності, які ви зараз не виражаєте в житті.

Після того, як ви оціните свою кар'єру та життя, визначте цінності, які важливі для вас, але яких ви не дотримуєтесь. Над цими сферами можна працювати, щоб відчувати себе щасливішими та задоволенішими. Це також допоможе вам знайти більше сенсу у своїй роботі.

Складіть список цінностей, які ви хочете додати в своє життя. Використовуйте цей список, коли починаєте вносити зміни.

Порада: Запитайте себе, чому ці цінності не знаходять вираження у вашому житті. Вас щось зупиняє? Чи відчуваєте ви, що не можете це висловити? Виявивши перешкоди, можна їх усунути [37–40].

1.3.3 Включіть цінності у своє життя та кар'єру

1 Уявіть, як би виглядало ваше ідеальне життя.

Подумайте, ким би ви були, якби повністю відобразили свої цінності. Де б ви жили? Якою б роботою ви займалися? Як би ви проводили вільний час? Переконайтеся, що ваш вибір відповідає особистим цінностям, які ви визначили.

Наприклад, ви, можливо, вирішили, що у вашому ідеальному житті ви допоможете людям привести себе в форму за допомогою танців. Ви напевно уявляєте собі життя у великому місті на узбережжі, навчання танцювальному кардіо в тренажерному залі, а у вільний час ходити з друзями на пляж. Крім того, у вас є кілька домашніх тварин, тому що ви любите тварин.

Порада: спробуйте уявити своє ідеальне життя, щоб побачити те, чого ви хочете найбільше, а потім знайдіть способи втілити ці образи в реальність.

2 Визначте професії, які відповідають вашим особистим цінностям.

Це допоможе вам знайти сенс і мету в житті. Подумайте, які завдання ви можете виконувати щодня, в якому середовищі ви хотіли б працювати і з ким хотіли б працювати. Потім знайдіть роботу, яка відображає ці цінності.

Наприклад, припустимо, що ви хочете допомогти людям у вашій громаді та завершити проекти, які впливають на неї. В цьому випадку можна працювати в некомерційній організації або на громадсько-політичній посаді, стати соціальним працівником або працювати в сфері містобудування або громадського здоров'я.

3. Складіть список дій, які ви можете зробити, щоб почати жити ідеальним життям.

Проведіть мозковий штурм, щоб визначити 3-5 речей, які допоможуть вам прийти до кращого життя. Розбийте список на кроки, які легко виконати. Потім виберіть одну річ, яку ви можете зробити сьогодні. Рухаючись вперед, вибирайте одну дрібницю за раз і робіть це, щоб відповідати вашому життю і кар'єрі відповідно до ваших особистих цінностей.

Згодом ви виявите, що ваше життя більше відповідає вашим цінностям. Швидкість цього процесу повністю залежить від вас.

Порада. Цілком ймовірно, що ваші цінності будуть змінюватися в міру розвитку як особистості. Якщо ви починаєте відчувати, що зайшли в глухий кут, повторіть процес, щоб побачити, чи виробили ви нові особисті цінності.

1.3.4 Як уникнути помилок при визначенні своїх життєвих цінностей

Вибір істинної (а не нав'язаної) цінності. Наприклад, людина вибирає спорт тому, що він вважається правильним і схвалений друзями і родичами. Однак на ділі виявляється, що спорт абсолютно чужий цій людині. Їй подобаються спокійні прогулянки, а бігова доріжка емоційно виснажує більше, ніж дає. Чи це справжня цінність? Однозначно ні! Ми ризикуємо вибрати або соціально нав'язані цінності (або те, що нам здається нашим), але зовсім не факт, що це дійсно так. Що робити? Життя складне, в кожній ситуації є можливі рішення. Часто ми не знаємо, який з варіантів вибрати? Але час розставляє все на свої місця. Озираючись назад, ми найчастіше розуміємо, чи правильне виявилось наше рішення, чи стали ми щасливішими чи ні. Рішення, прийняте відповідно до глибоких цінностей, асоціюється з

хорошими емоціями, радістю, почуттям задоволення. Проаналізувавши досить велику кількість рішень, ми розуміємо, які з них були правильними і дійсно приносили в життя радість і щастя, а які прагнення обернулися душевними муками і розчаруванням. Іншими словами, вчитися на минулих помилках і розуміти, які рішення були засновані на справжніх цінностях. Просіявши через сито розуму десятки прийнятих рішень, результат яких вже відомий, у ваших руках залишаться великі гранули цінності. Слід гарненько подумати, чому вийшло добре, або якщо вийшло погано, то чому теж? Наприклад, цінність комфорту може бути описана різними поняттями, такими як шопінг, дорогий відпочинок, хороший одяг, просторе житло. Але після 5–6 ситуацій стає зрозуміло, що вся справа в одному і тому ж - важливості комфортних умов проживання. А те, що це часто дороге, другорядне. Іншими словами, якщо в якійсь ситуації зручний одяг виявиться дешевше, ніж престижні, дорогі, але незручні речі, вибір, який принесе радість, буде за дешевим, але зручним і комфортним гардеробом. А якщо цінністю є престиж, то в цьому випадку, навпаки, престижна, хоч і не дуже зручна покупка принесе в життя більше гармонії, ніж просто зручна. У повсякденних простих питаннях цінності однаково сильно проявляються у великих і малих рішеннях.

Застереження, про які важливо поговорити, щоб техніка дійсно працювала. При оцінці рішення, швидше за все, буде більше двох емоцій. Щоб побачити цінність, нам підійдуть лише дві спокійні емоції: не бурхливі радості і така ж не кричуща печаль. Чому? Тому що навіть сильна позитивна емоційна реакція говорить не про цінність, а скоріше про підживлення якихось психологічних труднощів. Наприклад, невпевнена в собі людина купила дорогу престижну машину. Її друзі та знайомі заздрили. У нього з'являється почуття сильного, бурхливого, навіть трохи агресивного задоволення. Очевидно, що покупка закрила не справжню глибоку цінність, а психологічну проблему. Цінності лежать глибше, де цінності завжди спокійно, як на дні океану. Записуйте минулі рішення, спостерігайте за поточним повсякденним вибором, відзначаєте емоції спокійної радості і жалю.

Дуже важливо! Будьте чесні з собою! Згодом нейромережі у вашій голові автоматично навчаться відрізняти істину цінність від чужої та нав'язаної [41–43].

1.4 Цілепокладання

Цілепокладання - це процес визначення і формулювання особистих або професійних цілей, а також розроблення плану дій для їх досягнення. Вміння правильно ставити цілі та ефективно їх реалізовувати є ключовим фактором успіху в будь-якій сфері життя. Чітко сформульовані цілі дають нам напрямок і мотивацію, допомагають фокусувати зусилля і досягати бажаних результатів [44].

Мета завдання: визначення пріоритетів - навчитися виділяти найважливіші аспекти життя, на які слід звернути особливу увагу при постановці цілей; формулювання конкретних і досяжних цілей - засвоїти принципи постановки цілей за методикою SMART (конкретність, вимірність, досяжність, реалістичність, обмеженість у часі); розроблення плану дій - визначити конкретні кроки та ресурси, необхідні для досягнення поставлених цілей; моніторинг і коригування - навчитися відслідковувати прогрес у досягненні цілей та вносити корективи у план дій за необхідності; підвищення мотивації - визначити особисті джерела мотивації та засвоїти техніки підтримки високого рівня мотивації протягом усього процесу досягнення цілей.

Результати можна використовувати для підвищення ефективності - чітко сформульовані цілі та продуманий план дій допоможуть вам використовувати свій час та ресурси більш ефективно; зростання мотивації та задоволення - досягнення поставлених цілей підвищить вашу мотивацію і рівень задоволення від життя; розвитку особистості - цілепокладання сприятиме особистісному росту та розвитку, допомагаючи вам постійно вдосконалювати свої навички та знання; покращення якості життя - реалізація цілей у різних сферах життя приведе до покращення загальної якості життя, підвищення рівня добробуту та гармонії.

Цілепокладання є невід'ємною частиною успішного тайм-менеджменту і особистого розвитку. Ці завдання допоможуть вам навчитися ефективно визначати свої цілі, розробляти стратегії для їх досягнення та підтримувати високу мотивацію на шляху до їх реалізації [45, 46].

1.4.1 Піраміда Франкліна

Піраміда Франкліна є потужним інструментом для структурованого цілепокладання. Вона допомагає організувати цілі за рівнями важливості та терміновості, забезпечуючи таким чином ясність і фокусування на найважливіших аспектах вашого життя. Цей метод спрямований на встановлення пріоритетів і поступове досягнення довгострокових цілей через виконання короткострокових завдань [37–40].

Мета завдання:

- структування цілей - визначити ієрархію цілей, починаючи від основних життєвих принципів до щоденних завдань;
- фокусування на важливому - навчитися виділяти пріоритетні цілі і фокусувати свої зусилля на їх досягненні;
- покращення планування - засвоїти методику розподілу великих цілей на менші, досяжні кроки;
- досягнення гармонії - забезпечити збалансованість між різними сферами життя, щоб досягати цілей без перевантаження.

Завдання: побудувати власну піраміду Франкліна (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Піраміда Франкліна

1.4.2 Піраміда Ділтса

Піраміда Ділтса, або модель рівнів нейрологічного програмування, є потужним інструментом для глибокого аналізу та постановки цілей. Вона допомагає зрозуміти, як різні аспекти нашого життя та особистості (оточення, поведінка, здібності, переконання, ідентичність та місія) взаємодіють між собою і впливають на досягнення цілей. Цей підхід дозволяє побудувати гармонійне і цілеспрямоване життя, враховуючи всі рівні нашої особистості [41–43].

Мета завдання:

- глибокий аналіз цілей - проаналізувати свої цілі на всіх рівнях особистості, щоб забезпечити їх узгодженість і гармонію;
- врахування взаємозв'язків - зрозуміти, як різні аспекти життя впливають на досягнення цілей;
- ідентифікація внутрішніх ресурсів - визначити свої внутрішні ресурси та переконання, які можуть сприяти або перешкоджати досягненню цілей;
- розроблення цілісного підходу - створити план дій, який враховує всі рівні особистості та забезпечує цілеспрямований розвиток.

Це завдання допоможе вам навчитися ефективно визначати свої цілі, розробляти стратегії для їх досягнення та підтримувати високу мотивацію на шляху до їх реалізації.

Завдання: побудувати власну піраміду Ділтса (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – Піраміда Ділтса

1.4.3 Цільовий метод SMART

Метод SMART є одним із найпопулярніших інструментів для постановки ефективних цілей. Він забезпечує чіткість і конкретність цілей, робить їх вимірними, досяжними, реалістичними та обмеженими у часі. Цей метод допомагає уникнути розмитих формулювань і сприяє більш цілеспрямованому підходу до досягнення результатів [44–46].

Мета завдання:

- формулювання чітких цілей - навчитися ставити конкретні цілі, які легко зрозуміти і пояснити;
- вимірність прогресу - визначити критерії для оцінки прогресу у досягненні цілей;
- реалістичність та досяжність - переконатися, що цілі реалістичні та досяжні, враховуючи наявні ресурси та обставини;
- часові рамки - встановити конкретні терміни для досягнення цілей, щоб підтримувати мотивацію і фокус.

Завдання: поставити мету з категорії селф-менеджменту на період 3–12 місяців за технологією SMART (табл. 1.11). Приклади наведені у таблицях 1.12–1.13.

Таблиця 1.11 - Цільовий метод SMART

Specific (певний, спеціалізований, чіткий) Цілі мають бути позначеними у вигляді чітких результатів.	
Measurable (вимірюваний) Цілі мають бути вимірними у конкретних показниках.	
Achievable (досяжний) Поставлені цілі мають бути досяжними.	
Realistic/reasonable (реалістичний, прийнятний) Цілі мають бути реалістичними, тобто досяжними конкретними виконавцями.	
Time bound (обмежений у часі) Цілі мають бути реалізованими у встановлений час.	

Таблиця 1.12 - Приклад 1

Specific	Стати кваліфікованим розробником на C#, оскільки ця мова відкриває великі можливості у сферах розроблення десктопних додатків, вебсервісів та ігор.
Measurable	Вивчати C# і практикувати програмування не менше 10 годин на тиждень. Мій прогрес буде вимірюватися реалізацією щонайменше двох програмних проєктів на місяць та успішним проходженням щомісячних онлайн-тестів для перевірки знань коду та алгоритмів.
Achievable	Враховуючи мої поточні знання та ресурси, я можу навчатися та практикуватися за допомогою онлайн-курсів, безкоштовних ресурсів та практичних проєктів. Я також планую відвідувати місцеві зустрічі та вебінари з програмування для покращення навичок і розширення мережі контактів.
Realistic/reasonable	Стати початківцем-програмістом C# протягом 12 місяців є реалістичною метою, враховуючи мою мотивацію та доступні ресурси. Я зосереджусь на вивченні основ C# та розробці навичок вирішення практичних завдань.
Time bound	Досягти базового рівня володіння C# та реалізувати мінімум 24 проєкти до кінця 12-місячного періоду. Щомісяця я буду ставити конкретні малі цілі для підтримки прогресу та мотивації.

Таблиця 1.13 – Приклад 2

Specific	До кінця року оволодіти конкретними навичками в Python, включно з класами, бібліотеками, вебфреймворками тощо.
Measurable	Мати на GitHub 5 проєктів на Python для демонстрації вмінь у резюме.
Achievable	Завдяки щоденним практикам по 2 години, поставлена мета є досяжною за 9 місяців.
Realistic/reasonable	Набуття навичок в Python дозволить підготуватися до стажування та подальшого працевлаштування за фахом після 3-го курсу.
Time bound	До 30 вересня реалізувати щонайменше 5 практичних проєктів на Python, що демонструватимуть ці навички, та додати їх до профілю на GitHub.

1.4.4 Дерево цілей

Особисте «Дерево цілей» - це візуальна структура, яка допомагає організувати та систематизувати ваші цілі, починаючи від основних життєвих напрямків до конкретних завдань і дій. Як дерево має корені, стовбур і гілки, так і ваші цілі можуть бути впорядковані у вигляді ієрархії: від фундаментальних життєвих цінностей та довгострокових цілей до короткострокових завдань та щоденних дій [53–55].

Іншими словами «Дерево цілей» - це графічна діаграма, яка дозволяє візуалізувати цілі та їх взаємозв'язки. Воно складається з декількох рівнів:

- коріння - основні життєві цінності та принципи, які є фундаментом для всіх ваших цілей;
- стовбур - головні життєві напрямки та довгострокові цілі, що впливають з ваших цінностей.
- гілки - середньострокові цілі, які сприяють досягненню довгострокових цілей.
- листя - короткострокові завдання та дії, необхідні для реалізації середньострокових цілей.

Мета завдання:

- структурування цілей - визначити основні життєві напрямки та структурувати цілі відповідно до їх важливості та ієрархії;
- візуалізація пріоритетів - створити візуальне представлення цілей, яке допоможе краще розуміти та керувати своїми пріоритетами;
- планування дій - визначити конкретні кроки та завдання, необхідні для досягнення кожної цілі, та побудувати чіткий план дій;
- аналіз взаємозв'язків - усвідомити взаємозв'язки між різними цілями та зрозуміти, як досягнення однієї цілі може впливати на інші;
- моніторинг прогресу - використовувати «Дерево цілей» для відстеження свого прогресу та внесення коректив у плани за необхідності.

Побудова особистого «Дерева цілей» допоможе вам краще організувати свої цілі, зрозуміти їх взаємозв'язки та ефективніше керувати процесом їх досягнення. Це завдання сприятиме вашому особистісному зростанню та розвитку, допомагаючи досягати бажаних результатів у різних сферах життя.

Завдання: побудувати особисте «Дерево цілей» з будь-якого питання селф-менеджменту. Нагадаємо, що тут можна і потрібно використовувати все, що вимагає система SMART для досягнення поставлених цілей.

Приклади побудови «Дерева цілей».

Приклад 1

Глобальна ціль – стати професійним Back – End розробником. Основна мова програмування – Java.

Для опанування цієї області потрібно пройти декілька складних та дуже важливих етапів, а саме:

- набуті ідеальних знань основних аспектів мови програмування Java, її особливостей;
- вивчення найпопулярніших та найуживаніших технологій (Spring, Hibernate);
- створення декілька серйозних pet – проектів для портфоліо;
- написання резюме;
- знайти роботу в будь-якій ІТ – компанії та почати розвивати там свою кар'єру.

Опишемо кожний пункт детальніше (рис. 1.3, табл. 1.14).

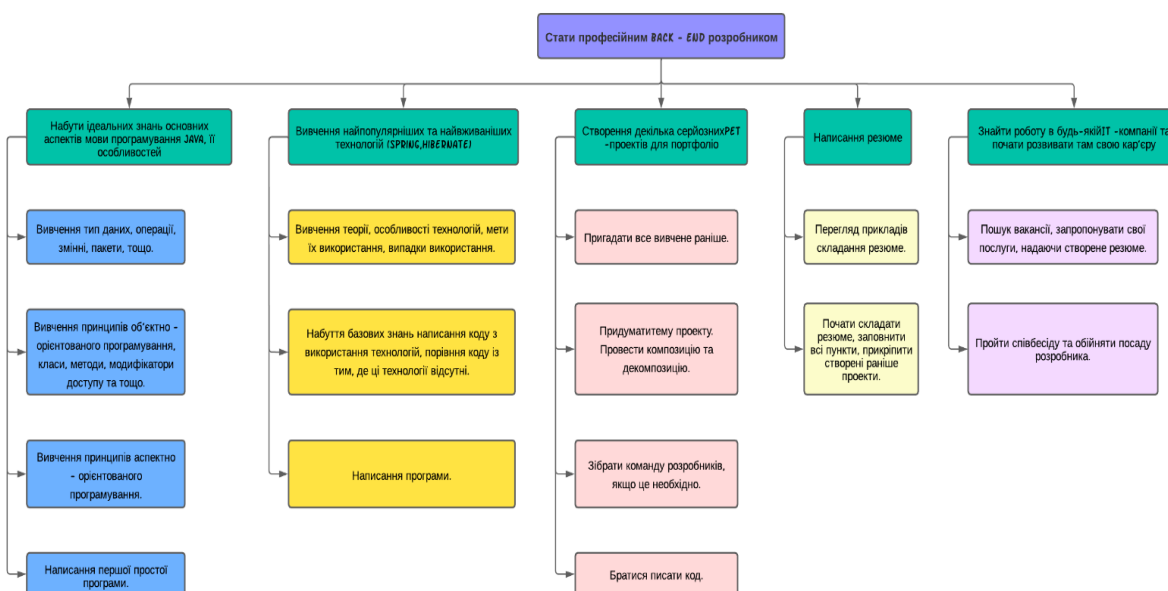


Рисунок 1.3 – Дерево цілей для прикладу 1

Таблиця 1.14 – Приклад 1

Етап	Опис
------	------

Набути ідеальних знань основних аспектів мови програмування Java, її особливостей	Вивчення тип даних, операції, змінні, пакети, тощо. Вивчення принципів об'єктно орієнтованого програмування, класи, методи, модифікатори доступу та тощо. Вивчення принципів аспектно орієнтованого програмування. Написання першої простої програми.
Вивчення найпопулярніших та найуживаніших технологій (Spring, Hibernate)	Вивчення теорії, особливості технологій, мети їх використання, випадки використання. Набуття базових знань написання коду з використання технологій, порівняння коду із тим, де ці технології відсутні. Написання програми.
Створення декілька серйозних pet-проектів для портфоліо	Пригадати все вивчене раніше. Придумати тему проєкту. Провести композицію та декомпозицію. Зібрати команду розробників, якщо це необхідно. Братися писати код.
Написання резюме	Перегляд прикладів складання резюме. Почати складати резюме, заповнити всі пункти, прикріпити створені раніше проєкти.
Знайти роботу в будь-якій ІТ – компанії та почати розвивати там свою кар'єру	Пошук вакансії, запропонувати свої послуги, надаючи створене резюме.

Приклад 2

Побудова «Дерева цілей»: Створення та запуск сервера Minecraft , використовуючи сервіс AppDiagrams (рис. 1.4).

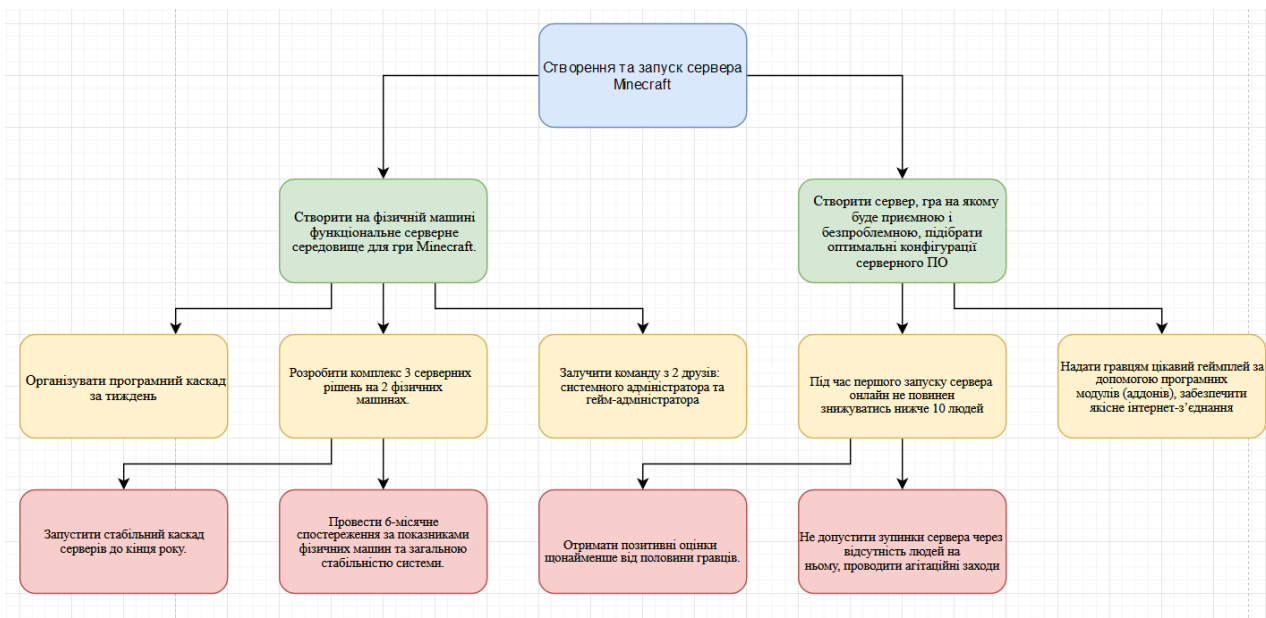


Рисунок 1.4 – Дерево цілей для прикладу 2

Приклад 3

Глобальна ціль – «Стати професійним фітнес – тренером» (рис. 1.5).

Щоб виконати цю мету, необхідно пройти кілька кроків:

- КРОК 1: закінчити навчання в обраному навчальному закладі.
- КРОК 2: знайти роботу в фітнес-центрі.
- КРОК 3: отримати сертифікати відповідних організацій.
- КРОК 4: відкрити свій власний фітнес-центр.
- КРОК 5: розвивати власний бізнес.

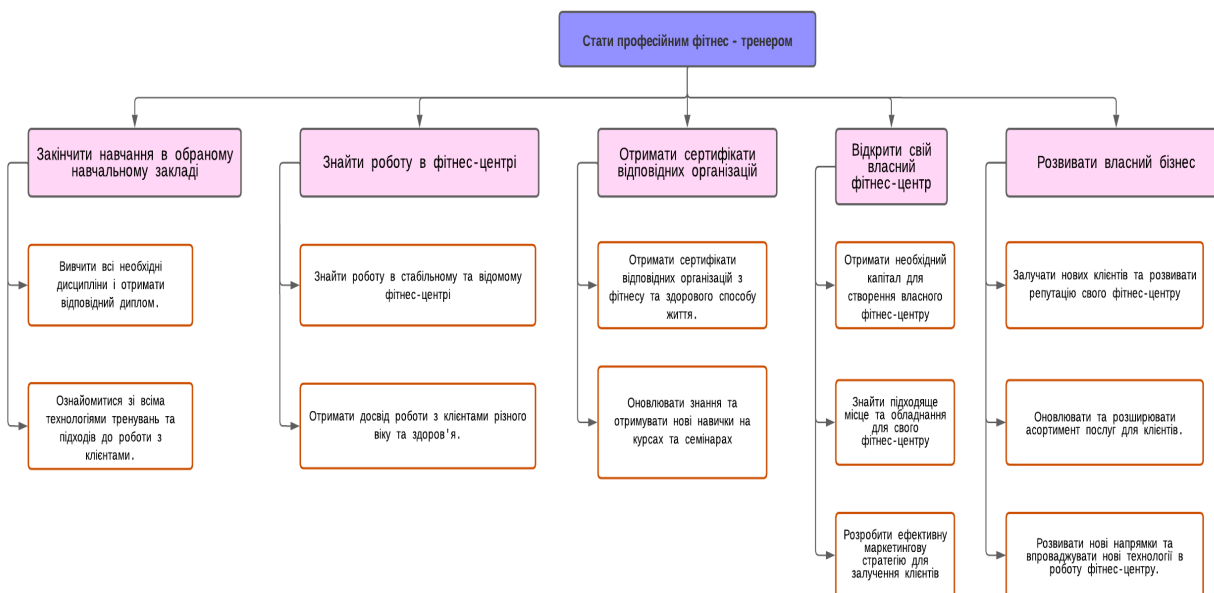


Рисунок 1.5 – Дерево цілей для прикладу 3

Приклад 4

Влаштуватися на роботу frontend-розробником – основна ціль.

Послідовність дій:

1. Пройти базовий курс з веброзроблення:
 - опанувати HTML;
 - опанувати CSS;
 - опанувати JS;
 - опанувати кілька фреймворків.
2. Створити власне портфоліо робіт:
 - створити 2–3 простих сайти;
 - створити сайт середньої складності;
 - створити великий складний проєкт.
3. Влаштуватися на роботу:
 - скласти резюме;
 - розіслати резюме до 5–10 компаній, якщо не буде жодної відповіді – то й більше;
 - пройти співбесіду;
 - отримати посаду стажера.
4. Розпочати кар'єру фронтенд-розробника:

- протягом місяця працювати у якості стажера та набиратися досвіду;
- потім стати повноправним розробником;
- виконувати проекти.

Отже, дерево цілей було детально розписано. Тепер візуалізуємо його за допомогою онлайн-сервісу візуалізації діаграм Draw IO (рис. 1.6).

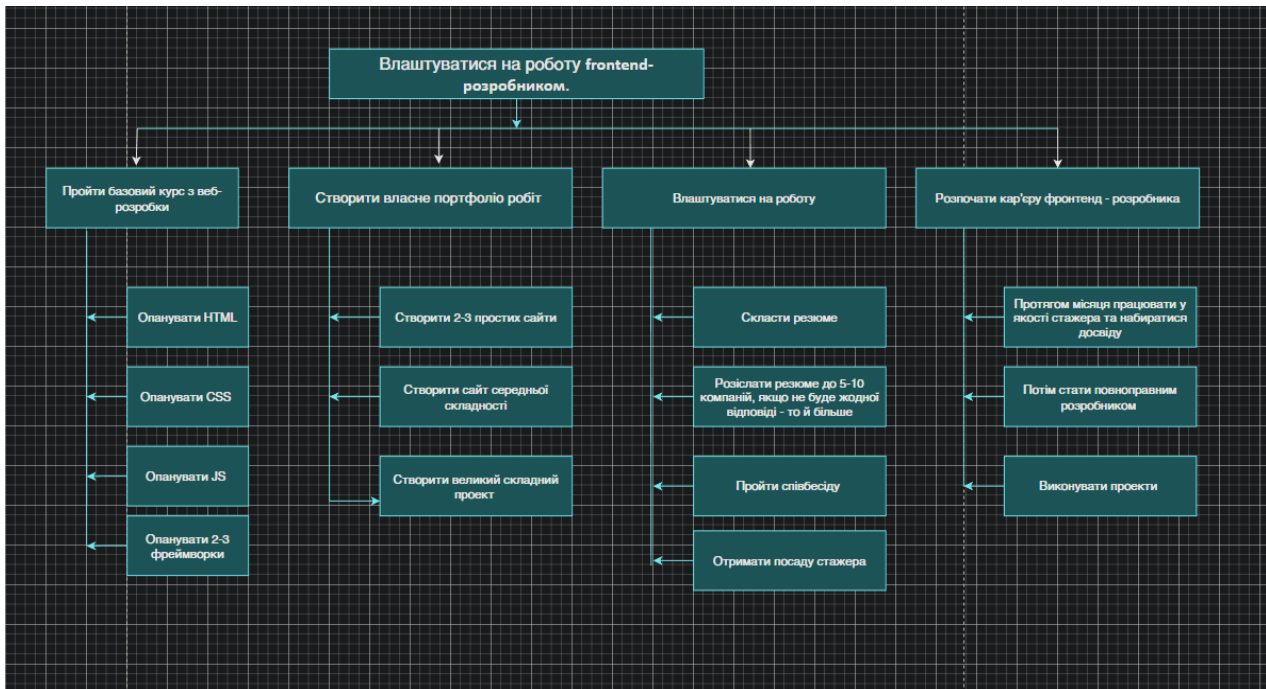


Рисунок 1.6 – Дерево цілей для прикладу 4

1.4.5 25 цілей людського життя

«Люди» примітивні, і вони намагаються ставити перед собою цілі простіше, незграбніше. Щоб з ними міг впоратися навіть найпримітивніший. Якщо людина націлена на прості цілі в житті, вона стає дурною, незважаючи на потенціал. Було б добре засвоїти цю мудрість до 25 років [54, 55].

Те, що не розвивається, деградує. А те що деградує – відмирає. Тому нам потрібно рухатися вперед. Мудра мета означає, що при її досягненні людина буде рости і розвиватися. Вона візьме на себе більше відповідальності, стане більше усвідомлювати себе, розвине навички спілкування і емпатії.

Приклад 25 мудрих цілей життя.

Список найближчих цілей для себе ви можете скласти з наведеного нижче прикладу. Або скласти план на 5 років.

Здоров'я та спорт:

- зібрати факти стану здоров'я;
- зняти м'язові затискачі - навчитися танцювати;
- мати енергійне тіло – 1–2 рази на тиждень перебувати під навантаженням.

Фінанси, цілі бізнесу:

- знайти своє покликання - працювати з радістю;
- мати дохід середнього або високого класу;
- спробувати свої сили в підприємстві - створити компанію/агентство/кав'ярню.

Друзі та оточення:

- бути в оточенні активних, цілеспрямованих, щасливих друзів;
- частіше заводити нові знайомства;
- регулярно діліться ідеями/досвідом/враженнями з друзями.

Сім'я, діти, особисті стосунки:

- покращувати своє ставлення до батьків;
- мати теплі, шанобливі стосунки з близькими;
- допомогти дитині вирости в її щасливій родині.

Яскравість життя, вражень:

- вміти бути життєрадісним і спонтанним без алкоголю;
- любити новизну, відчувати себе комфортно в завтрашньому дні;
- відвідати 7+ нових країн.

Особистісний ріст, інтелект, навички:

- вивчити довгострокове планування;
- дивитися фільми і читати в оригіналі (англійською мовою);
- читати одну науково-популярну книгу на місяць;
- бути професіоналом у вузькій сфері.

Креативність і спонтанність:

- вміти творчо мислити, не боятися задавати собі дивні питання;
- розвивати дитячу допитливість, цікавитися всім і перевіряти на собі.
- розвивати творчі навички малювання/музики/танців.

Духовність і уважність:

- навчитися бути щасливим і займати себе на самоті;
- зрозуміти свої бажання і жити відповідно до них;
- прочитати священну книгу своєї релігії/світогляду/традиції.

Як написати свої 25 цілей.

Створіть нотатку в блокноті або скопіюйте шаблон. Розбийте цілі на сфери життя, як в прикладі вище. Викладіть всі свої ідеї в список, як тільки вони з'являться. Коли у вас є 25 і більше цілей, пересортуйте їх, видаліть не надихаючі.

Іноді на складання списку цілей йде один-два місяці. І після остаточного варіанту можна продовжувати його редагувати. Не обов'язково ставити перед собою глобальні і складні цілі, для початку робити цілі досяжними протягом усього року. Коли ви краще зрозумієте себе, свої здібності, зможете ставити цілі більш якісно.

Завдання: складіть свій список з 25 цілей (рис. 1.7).

Здоров'я та спорт

Фінанси, цілі бізнесу

Друзі та оточення

Сім'я, діти, особисті стосунки

Яскравість життя, вражень

Особистісний ріст, інтелект, навички

Креативність і спонтанність

Духовність і уважність

Рисунок 1.7 – 25 цілей мого життя

1.5 SWOT-аналіз

SWOT-аналіз - це стратегічний інструмент, призначений для виявлення та оцінки внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на діяльність організації, проекту або особи. Цей інструмент дозволяє ідентифікувати сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози, створюючи основу для стратегічного планування і прийняття рішень. Назва SWOT складається з перших літер англійських слів: Strengths (сильні сторони), Weaknesses (слабкі сторони), Opportunities (можливості), Threats (загрози) [63, 64].

SWOT-аналіз у самоменеджменті є інструментом для оцінки власних внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на ефективність особистого та професійного розвитку. Використовуючи цей аналіз, можна виявити свої сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози, що дозволяє створити стратегію для особистісного зростання і досягнення цілей.

Сильні сторони (Strengths) - це внутрішні характеристики та ресурси, які надають вам переваги у досягненні ваших цілей. Ось кілька аспектів для розгляду:

- Навички і компетенції: Які унікальні навички та знання ви маєте? Наприклад, гарні комунікативні здібності, технічні знання, управлінські навички.
- Ресурси: Які ресурси у вас є? Наприклад, підтримка родини, доступ до освітніх ресурсів, фінансова стабільність.
- Досвід: Який досвід надає вам конкурентні переваги? Наприклад, досвід роботи у певній галузі, участь у міжнародних проєктах.
- Особисті якості: Які риси характеру допомагають вам досягати успіху? Наприклад, наполегливість, організованість, відповідальність.

Слабкі сторони (Weaknesses) - це внутрішні обмеження або недоліки, які можуть заважати досягненню ваших цілей. Ось кілька аспектів для розгляду:

- Навички і знання: У яких сферах вам бракує навичок або знань? Наприклад, недостатній рівень технічних знань, слабкі управлінські навички.
- Ресурси: Яких ресурсів вам не вистачає? Наприклад, недостатність фінансів, обмежений доступ до мережі контактів.
- Особисті якості: Які ваші риси характеру можуть заважати вам? Наприклад, схильність до прокрастинації, низька стресостійкість.
- Звички і поведінка: Які звички можуть заважати вам досягти цілей? Наприклад, погане управління часом, нездоровий спосіб життя.

Можливості (Opportunities) - це зовнішні фактори, які можуть бути використані для досягнення ваших цілей і розвитку. Ось кілька аспектів для розгляду:

– Професійний розвиток: Які можливості для навчання і розвитку доступні вам? Наприклад, онлайн-курси, професійні тренінги, семінари.

– Кар'єрні можливості: Які можливості для кар'єрного зростання існують? Наприклад, вакансії у вашій сфері, можливості для підвищення.

– Мережа контактів: Які можливості надає ваша мережа контактів? Наприклад, нові професійні знайомства, участь у професійних спільнотах.

– Ринкові тренди: Які ринкові тенденції можуть сприяти вашому зростанню? Наприклад, зростання попиту на ваші навички, нові технології.

Загрози (Threats) - це зовнішні фактори, які можуть створити перешкоди або ризики для досягнення ваших цілей. Ось кілька аспектів для розгляду:

– Конкуренція: Хто ваші конкуренти і які їхні переваги? Наприклад, висока конкуренція на ринку праці, конкуренти з кращими навичками.

– Економічні умови: Які економічні фактори можуть вплинути на вас? Наприклад, економічні кризи, зниження купівельної спроможності.

– Зміни у сфері діяльності: Які зміни у вашій галузі можуть створити труднощі? Наприклад, нові технології, які роблять ваші навички застарілими.

– Особисті обставини: Які особисті фактори можуть обмежити ваші можливості? Наприклад, проблеми зі здоров'ям, сімейні обставини.

SWOT-аналіз у самоменеджменті допомагає ідентифікувати внутрішні і зовнішні фактори, які впливають на ваш особистий і професійний розвиток. Використовуючи цей інструмент, ви можете створити стратегію для максимального використання своїх сильних сторін і можливостей, а також мінімізації слабких сторін і загроз. Це дозволяє більш ефективно управляти своїм часом, ресурсами і зусиллями для досягнення поставлених цілей.

Приклад.

Сильні сторони:

Сильні комунікативні здібності: ви чудово чітко висловлюєте свої думки та ідеї як усно, так і письмово.

Швидко вчишся: у вас є вміння ефективно осягати нові концепції та здобувати нові навички.

Чудові здібності до вирішення проблем: ви володієте логічним та аналітичним мисленням, що дозволяє вам визначати та ефективно вирішувати складні проблеми.

Адаптивність: ви гнучкі та легко пристосовуєтеся до мінливих ситуацій або середовищ, що дозволяє легко долати виклики.

Позитивне ставлення: Ви підходите до завдань і викликів з оптимізмом, мотивуючи себе та оточуючих на досягнення успіху.

Слабкі сторони:

Схильність до прокрастинації: іноді вам важко керувати часом, що призводить до затримки виконання завдань або проєктів.

Нервозність публічних виступів: хоча у вас є сильні навички спілкування, ви можете відчувати тривогу або нервозність, виступаючи перед великою аудиторією.

Перфекціонізм: ваше прагнення до досконалості іноді може призвести до того, що ви витрачаєте надто багато часу на завдання або надмірно думаете про деталі, що може завадити ефективності.

Відсутність досвіду в певних сферах: можуть існувати певні галузі або галузі, де ви маєте обмежений вплив або знання, що може бути потенційною слабкістю.

Можливості:

Програми професійного розвитку: ви можете досліджувати різні можливості навчання та розвитку, щоб покращити свої навички та розширити базу знань.

Мережеві заходи: Участь у галузевих конференціях, семінарах або майстер-класах може надати можливість спілкуватися з професіоналами та вчитися на їхньому досвіді.

Технологічний прогрес: йти в ногу з новими технологіями та тенденціями може відкрити вам двері для використання нових інструментів і методів у вашій галузі.

Співпраця: партнерство з іншими в проєктах або ініціативах може сприяти появі нових ідей, перспектив і потенційного просування по службі.

Особистий ріст: заняття особистим розвитком, як-от читання, вивчення нових хобі чи заняття творчістю, можуть розширити ваші горизонти та відкрити нові можливості.

Загрози:

Конкуренція: у будь-якому професійному середовищі завжди існує конкуренція за можливості, підвищення чи визнання. Щоб залишатися конкурентоспроможним, необхідно постійно оновлюватися та вдосконалювати свої навички.

Економічна невизначеність: коливання в економіці чи на ринку праці можуть створювати проблеми з точки зору безпеки роботи чи очікуваної зарплати.

Зміна галузевих тенденцій: галузі розвиваються з часом, і щоб залишатися актуальними, потрібно адаптуватися до нових технологій, методології або вимог ринку.

Баланс між роботою та особистим життям: підтримувати здоровий баланс між роботою й особистим життям може бути складно, і нехтування цим аспектом може призвести до виснаження або зниження продуктивності.

Зовнішні фактори: непередбачені події, як-от стихійні лиха, політична нестабільність або глобальні кризи, можуть вплинути на можливості працевлаштування, професійне зростання чи загальний добробут.

Пам'ятайте, що SWOT-аналіз є суб'єктивним і може змінюватися залежно від індивідуальних точок зору та обставин. Важливо регулярно переоцінювати свої сильні та слабкі сторони, можливості та загрози, оскільки вони можуть змінюватися з часом.

Завдання: виконати SWOT аналіз особистості (рис. 1.8).



Рисунок 1.8 – SWOT-аналіз

Наведемо два приклади SWOT-аналізу (табл. 1.15, 1.16).

Таблиця 1.15 – SWOT-аналіз створення мобільного додатку для любителів мотоциклів і автомобілів

<p>STRENGTHS (СИЛЬНІ СТОРОНИ) Унікальна ніша, яка об'єднує любителів мотоциклів і автомобілів. Інтерактивний та корисний контент, який приваблює користувачів. Можливість побудови спільноти та взаємодії між користувачами. Власний досвід і знання у сфері мотоциклів та автомобілів.</p>	<p>WEAKNESSES (СЛАБКІ СТОРОНИ) Необхідність постійного оновлення контенту та підтримки додатку. Конкуренція з іншими мобільними додатками та платформами. Високі витрати на розроблення та просування додатку. Можливі технічні проблеми та помилки.</p>
<p>OPPORTUNITIES (МОЖЛИВОСТІ) Розширення функціоналу, включаючи інтеграцію з соціальними мережами та іншими платформами. Потенційні партнерства з виробниками мотоциклів і автомобілів. Монетизація через рекламу, підписки та преміум-функції. Можливість проведення власних заходів та змагань для користувачів.</p>	<p>THREATS (ЗАГРОЗИ) Нестабільність ринку мобільних додатків. Швидка зміна технологій та необхідність адаптації до них. Можливість негативних відгуків та незадоволених користувачів. Високий рівень конкуренції з боку інших подібних додатків.</p>

Таблиця 1.16 – SWOT-аналіз проєкту «Відкриття школи шахів»

<p>STRENGTHS (СИЛЬНІ СТОРОНИ) Кваліфікований персонал: Наявність досвідчених та кваліфікованих тренерів, що мають досягнення у шахах. Інноваційні методики навчання: Використання сучасних методик та технологій для навчання шахам. Підтримка відомих шахістів: Співпраця з відомими шахістами, які можуть проводити майстер-класи та семінари. Можливості для змагань: Організація внутрішніх турнірів і участь у зовнішніх змаганнях. Гнучкі навчальні програми: Програми, що адаптуються до різних рівнів підготовки і вікових груп.</p>	<p>WEAKNESSES (СЛАБКІ СТОРОНИ) Недостатня відомість: Новий проєкт може не мати достатньої репутації та впізнаваності на початкових етапах. Обмежені ресурси: Початкові обмеження у фінансових та матеріальних ресурсах. Залежність від місцевого ринку: Можливі обмеження попиту на шахові заняття в певному регіоні. Відсутність досвіду в управлінні школою: Можливий брак досвіду у веденні освітнього бізнесу.</p>
<p>OPPORTUNITIES (МОЖЛИВОСТІ) Зростаючий інтерес до шахів: Популярність шахів зростає, особливо серед молоді, завдяки онлайн-платформам і медіа. Підтримка від місцевої громади: Можливість отримати підтримку від місцевих органів влади, спонсорів і громадських організацій. Розширення послуг: Додавання нових послуг, таких як онлайн-навчання, літні табори, спеціалізовані тренінги. Партнерства з іншими закладами: Співпраця з місцевими школами, клубами та університетами для залучення нових учнів. Технологічний розвиток: Використання нових технологій для покращення навчального процесу і залучення учнів.</p>	<p>THREATS (ЗАГРОЗИ) Конкуренція: Існування інших шахових шкіл та клубів у регіоні. Економічні умови: Економічні труднощі можуть знизити платоспроможність населення. Зміни в законодавстві: Можливі зміни у правових нормах, що регулюють освітню діяльність. Пандемічні загрози: Ризики, пов'язані з пандеміями та іншими форс-мажорними обставинами, які можуть вплинути на очне навчання. Технологічні виклики: Потреба в постійному оновленні технічної бази і навчальних матеріалів.</p>

Таким чином можна сказати, що SWOT-аналіз показав, що відкриття шахової школи має значні переваги, але також стикається з певними викликами. Важливо використовувати сильні сторони і можливості, щоб мінімізувати вплив слабких сторін і загроз. Це дозволить мені ефективно запустити і розвивати шахову школу [60–64].

1.6 Планування

Планування є ключовим компонентом самоменеджменту, що дозволяє ефективно організувати час, ресурси та зусилля для досягнення особистих і професійних цілей. Воно включає в себе визначення цілей, розроблення стратегії для їх досягнення й управління завданнями і проектами. У процесі планування використовуються різні інструменти, такі як діаграма Ганта і мережеве планування, які допомагають візуалізувати і контролювати процес виконання завдань [66].

Основна мета планування в самоменеджменті полягає в підвищенні особистої ефективності, оптимізації використання ресурсів і часу, а також в забезпеченні досягнення поставлених цілей. Це досягається через систематичний підхід до визначення завдань, встановлення пріоритетів і контроль за виконанням планів. Планування допомагає уникнути прокрастинації, зменшує стрес і покращує загальну продуктивність [66–72].

1.6.1 Діаграма Ганта

Діаграма Ганта є одним з найпопулярніших інструментів для планування і управління проектами. Вона представляє собою графічне зображення розкладу проєкту, де завдання представлені у вигляді горизонтальних смуг, розташованих у часовій шкалі. Діаграма Ганта дозволяє: візуалізувати послідовність завдань і їх тривалість; відстежувати прогрес виконання завдань; виявляти залежності між завданнями; управляти часом і ресурсами. Цей графічний засіб названий на честь Генріха Ганта, інженера-механіка, який розробив його в 1910 році [76, 77].

Діаграма Ганта складається з горизонтальних стрілок, які представляють завдання проєкту, та вертикальних планок, що показують тривалість кожного завдання. Завдання розміщуються на графіку в порядку їх послідовності, і тривалість відображається у вигляді сегмента на відповідній планці. Залежності між завданнями можуть бути показані за допомогою залежностей, які представлені стрілками між відповідними завданнями.

Діаграма Ганта надає зручний спосіб візуалізації та планування проєкту. Вона дозволяє проєктній команді чітко бачити, коли кожне завдання має бути виконане, скільки часу воно займає і які завдання залежать одне від одного. Це допомагає здійснювати ефективну координацію робіт, визначати критичні шляхи та встановлювати терміни виконання. Загальний вигляд діаграми Ганта надає зручний інструмент для відстеження ходу виконання проєкту, визначення потенційних затрат. Діаграми Ганта можна створювати за допомогою спеціального програмного забезпечення для проєктного управління, такого як Microsoft Project, або за допомогою електронних

таблиць, графічних редакторів або онлайн-інструментів для створення діаграм.

С шаблонами та прикладами діаграми Ганта ви можете ознайомитися <https://mindonmap.com/uk/blog/gantt-chart-template-example/>.

Завдання: побудувати Діаграму Ганта з будь-якого питання селф-менеджменту.

Приклад 1.

Опанування мови програмування Python самостійно за електронною книгою «Самовчитель Python».

Будуємо таблицю запланованих завдань для самостійного вивчення Python (табл. 1.17) та будуємо діаграму Ганта (рис. 1.9) за допомогою MS Excel.

Таблиця 1.17 – Дані для побудови діаграми Ганта (MS Excel)

Завдання за темами	Дата початку	Дата закінчення	Різниця у днях
Можливості мови python. Завантаження Python.	09.02.2023	11.02.2023	2
Перша програма. Налаштування середовища розроблення IDLE.	11.02.2023	12.02.2023	1
Синтаксис мови Python.	12.02.2023	14.02.2023	2
Інструкція if-elif-else, перевірка істинності, тримісний вираз if/else.	14.02.2023	16.02.2023	2
Цикли for та while, оператори break та continue, чарівне слово else.	16.02.2023	19.02.2023	3
Ключові слова, модуль keyword.	19.02.2023	21.02.2023	2
Вбудовані функції.	21.02.2023	23.02.2023	2
Числа: цілі, речові, комплексні.	23.02.2023	26.02.2023	3
Робота з рядками в Python: літери.	26.02.2023	01.03.2023	3
Рядки. Функції та методи рядків.	01.03.2023	05.03.2023	4
Форматування рядків. Метод format.	05.03.2023	08.03.2023	3
Списки (list). Функції та методи списків.	08.03.2023	09.03.2023	1
Індекси та зрізи.	09.03.2023	10.03.2023	1
Кортежі (tuple).	10.03.2023	12.03.2023	2
Словники (dict) та робота з ними.	12.03.2023	15.03.2023	3
Безліч (set і frozenset).	15.03.2023	17.03.2023	2
Функції та їх аргументи.	17.03.2023	21.03.2023	4
Винятки в python. Конструкція try – except для оброблення винятків.	21.03.2023	25.03.2023	4
None (null), або трохи про тип NoneType.	25.03.2023	26.03.2023	1
Файли. Робота із файлами. With ... as – менеджери контексту.	26.03.2023	28.03.2023	2
PEP 8 – посібник з написання коду на Python.	28.03.2023	29.03.2023	1

Продовження табл. 1.17

Завдання за темами	Дата початку	Дата закінчення	Різниця у днях
Документування коду Python. PEP 257	29.03.2023	01.04.2023	3
Робота з модулями: створення, підключення інструкціями import та from.	01.04.2023	05.04.2023	4
Об'єктно-орієнтоване програмування. Загальне уявлення.	05.04.2023	10.04.2023	5
Інкапсуляція, успадкування, поліморфізм.	10.04.2023	13.04.2023	3
Перевантаження операторів.	13.04.2023	14.04.2023	1
Декоратори.	14.04.2023	16.04.2023	2
Встановлюємо python-пакети за допомогою pip.	16.04.2023	18.04.2023	2
Завдання «Банківський вклад».	18.04.2023	22.04.2023	4
Завдання «XOR-шифрування».	22.04.2023	28.04.2023	6
Усього днів:			78

Діаграма Ганта



Рисунок 1.9 - Діаграма Ганта (MS Excel)

1.6.2 Мережеве планування

Мережеве планування є методикою управління проектами, що використовується для аналізу і планування складних проектів з багатьма взаємозалежними завданнями. Основні інструменти мережевого планування включають в себе діаграми типу PERT (Program Evaluation and Review Technique) і СРМ (Critical Path Method). Мережеве планування дозволяє: визначити критичний шлях проекту, тобто послідовність завдань, яка визначає загальну тривалість проекту; ідентифікувати залежності між завданнями і потенційні вузькі місця; планувати і контролювати тривалість завдань і проекту в цілому; визначати резерви часу для окремих завдань. Іншими словами мережеве планування - це процес створення та управління мережами зв'язку, який включає в себе визначення структури мережі, розміщення обладнання, налаштування з'єднань і розподіл ресурсів для оптимальної роботи мережі [78–80].

Мережеве планування є важливим етапом в розробці та експлуатації мережі зв'язку. Воно включає в себе такі основні етапи:

1 Аналіз вимог - визначення потреб користувачів, обсягу трафіку, якості обслуговування, покриття та інших параметрів, необхідних для побудови ефективної мережі.

2 Проектування мережі - вибір технології, структури та розміщення обладнання, маршрутизації, протоколів зв'язку і інших параметрів, що визначають конфігурацію мережі.

3 Оцінка продуктивності - виконання моделювання та симуляції роботи мережі для оцінки її продуктивності та визначення її здатності задовольняти вимоги користувачів.

4 Розподіл ресурсів - визначення оптимального розподілу ресурсів, таких як пропускна здатність, частотний спектр, канали зв'язку, для забезпечення ефективності роботи мережі.

5 Налаштування мережі - налаштування обладнання, встановлення з'єднань, налаштування протоколів зв'язку та інших параметрів для забезпечення надійної та ефективної роботи мережі.

6 Моніторинг та оптимізація - систематичний контроль роботи мережі, виявлення проблем, виконання налаштувань і оптимізації для забезпечення максимальної продуктивності.

Ось кілька популярних програм для мережевого планування [81–84]:

– Microsoft Project: Microsoft Project - одна з найвідоміших програм для управління проектами, яка надає широкий спектр інструментів для створення графіків, призначення завдань, визначення залежностей між завданнями, встановлення термінів тощо;

– Primavera Р6 - потужна програма для планування проектів, що використовується в багатьох галузях, зокрема в будівництві, нафтовій та

газовій промисловості. Вона надає велику кількість функцій для розкладу робіт, розподілу ресурсів, відстеження прогресу та аналізу проєктів;

– Smartsheet - хмарна платформа для управління проєктами, яка надає зручні інструменти для планування, спільної роботи, відстеження прогресу та звітності. Вона має гнучкість і дозволяє створювати різноманітні типи графіків проєктів.

Завдання: виконати мережеве планування з будь-якого питання селф-менеджменту.

Приклад 1 (рис. 1.10)

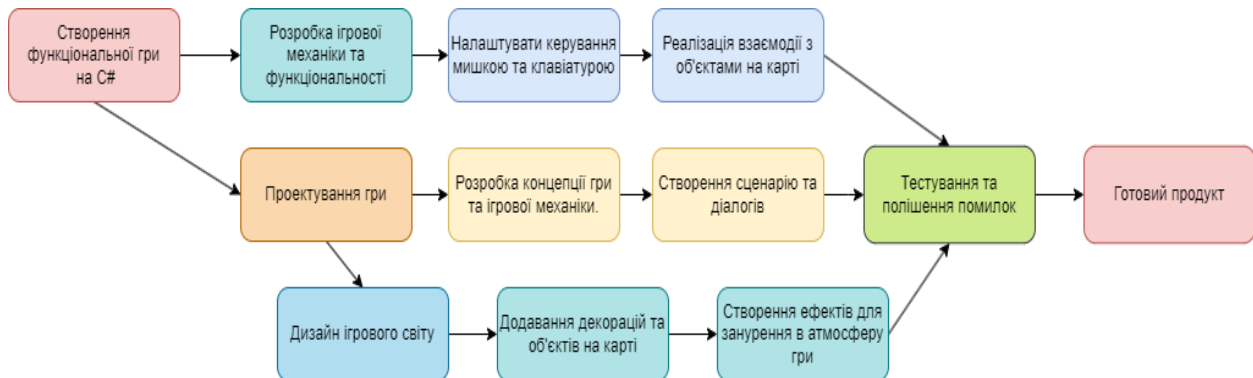


Рисунок 1.10 - Створення функціональної гри на C++

Приклад 2 (рис. 1.11)



Рисунок 1.11 - Розроблення мобільного додатку

Приклад 3. Мережевий графік проєкту «Відкриття школи шахів» (рис. 1.12).

Збір інформації та дослідження ринку (A): 2 тижні.

Розроблення бізнес-плану (B): 3 тижні (починається після завершення A).

Пошук інвесторів і фінансування (C): 4 тижні (починається після завершення B).

Оренда приміщення (D): 2 тижні (починається після завершення C).

Закупівля обладнання та меблів (E): 2 тижні (починається після завершення D).

Набір персоналу (F): 4 тижні (починається після завершення C).

Розроблення навчальної програми (G): 3 тижні (починається після завершення F).

Маркетингова кампанія (H): 4 тижні (починається після завершення C).

Підготовка приміщення (I): 3 тижні (починається після завершення E).

Відкриття школи (J): 1 тиждень (починається після завершення G, H, I).

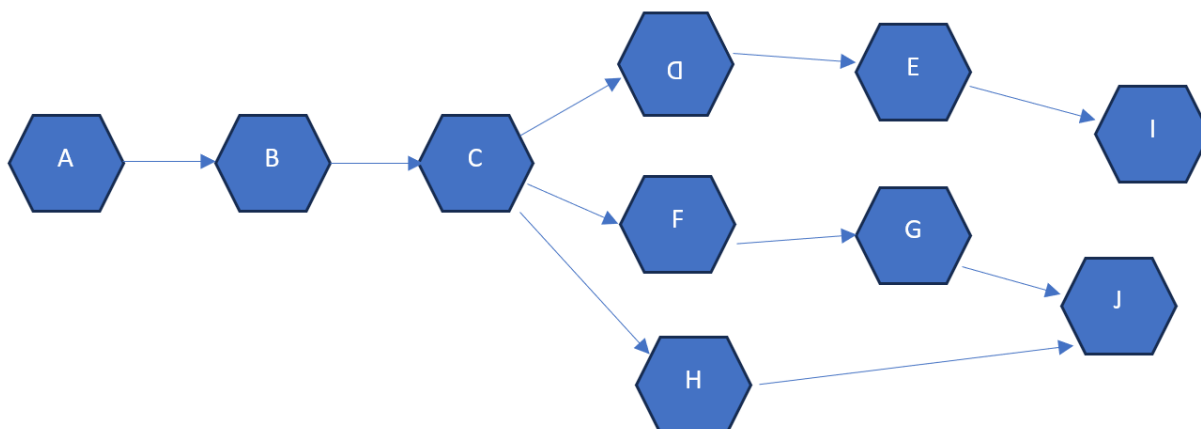


Рисунок 1.12 - Мережевий графік проєкту «Відкриття школи шахів»

1.7 Прийняття рішень. Квадрат Декарта

Прийняття рішень є невід'ємною частиною самоменеджменту. Воно включає в себе оцінку варіантів, аналіз їхніх наслідків і вибір найкращого шляху дій. У цьому процесі важливо враховувати різні аспекти і потенційні результати, щоб зробити обґрунтоване і ефективне рішення. Один з інструментів, який допомагає в цьому - Квадрат Декарта [102–103].

Квадрат Декарта - це метод, розроблений для прийняття рішень, який дозволяє оцінити ситуацію з чотирьох різних кутів. Цей метод був запропонований Рене Декартом, відомим філософом і математиком. Він передбачає розгляд чотирьох питань, що допомагають глибше зрозуміти потенційні наслідки кожного варіанту рішення. Ці питання такі:

- 1 Що станеться, якщо це станеться?
- 2 Що станеться, якщо це не станеться?
- 3 Що не станеться, якщо це станеться?
- 4 Що не станеться, якщо це не станеться?

Квадрат Декарта може бути корисним інструментом у самоменеджменті для прийняття важливих рішень, оскільки він дозволяє комплексно оцінити всі можливі наслідки. Використання цього методу допомагає уникнути імпульсивних рішень і забезпечує більш зважений підхід до вибору.

Кроки для використання Квадрата Декарта

1 Визначення проблеми або рішення. Почніть з чіткої формулювання проблеми або рішення, яке ви розглядаєте.

2 Розгляд чотирьох питань

– Що станеться, якщо це станеться? Оцініть позитивні результати і вигоди, які можуть виникнути внаслідок прийняття цього рішення.

– Що станеться, якщо це не станеться? Визначте можливі негативні наслідки або втрати, якщо рішення не буде прийнято.

– Що не станеться, якщо це станеться? Розгляньте, які можливості будуть втрачені або які негативні наслідки можуть виникнути, якщо рішення буде прийнято.

– Що не станеться, якщо це не станеться? Визначте, які можливості будуть втрачені або які позитивні результати не відбудуться, якщо рішення не буде прийнято.

3 Аналіз відповідей. Запишіть всі відповіді на питання та проаналізуйте їх. Це допоможе вам побачити картину в цілому і прийняти зважене рішення.

4 Прийняття рішення. На основі отриманих відповідей виберіть найбільш оптимальний варіант дій, враховуючи всі можливі наслідки.

Приклад використання Квадрата Декарта.

Ситуація: Ви розглядаєте можливість почати навчання на новому курсі, який потребує значних витрат часу і грошей.

Що станеться, якщо це станеться? Ви здобудете нові знання і навички, які можуть підвищити ваші шанси на кар'єрний ріст.

Що станеться, якщо це не станеться? Ви збережете час і гроші, але залишитесь на поточному рівні знань і навичок.

Що не станеться, якщо це станеться? Ви втратите час на інші можливості або особисте життя, можливі фінансові труднощі через витрати.

Що не станеться, якщо це не станеться? Ви не отримаєте нових знань і навичок, що може негативно вплинути на ваш кар'єрний розвиток [104–106].

Завдання. Створити Квадрат Декарта для вирішення будь-якого питання селф менеджменту (рис. 1.13).

Що буде, якщо це станеться? + + +	Що буде, якщо цього не станеться? + + +
Чого НЕ буде, якщо це станеться? - - -	Чого НЕ буде, якщо цього не станеться? - - -

Рисунок 1.13 - Квадрат Декарта

Розглянемо приклади (табл. 1.18, 1.19)

Таблиця 1.18 - Квадрат Декарта про пошук роботи в ІТ-сфері

Що станеться, якщо це станеться?	Що станеться, якщо цього не станеться?
<p>Отримати вакансію C# and .NET Developer або GameDev; Розробити свій стартап, який стане популярний; Скласти резюме та достатньо сильне портфоліо; Спілкуватися з спеціалістами; Аналізувати ринок праці та знайти для себе найбільш гарний варіант; Відправити своє резюме в найкращі компанії; Розмістити резюме на популярних сайтах; Зареєструватися на курси та тренінги, щоб покращити свої навички та знання; Показувати свої роботи та просити відгуки від інших професіоналів в цій галузі; Я доведу іншим та собі, що можу бути успішною людиною; Я зможу підвищити свій дохід; Я зможу працювати у великій компанії; Я збільшу свій дохід; Підвищити кваліфікацію.</p>	<p>Перечитувати документації з різних сайтів для дізнання чогось нового та підвищення кваліфікації; Покращувати навички і знання; Покращувати резюме; Втратити можливість працювати в цій сфері; Я залишусь без роботи; Мені є до чого прагнути; Я продовжу сидіти в дома; Я не зможу оплачувати квартиру; Я зможу тільки читати новини про gamedev; Я не зможу довести, що щось можу; Мої роботи, нікому не потрібні; Таки, продовжувати не знати технології; Спілкування, тільки з звичайними людьми, не з цієї галузі; Не потрібно звикати до нового графіку; Тепер, є до чого прагнути.</p>
Чого б не сталося, якби це сталося?	Чого не станеться, якщо цього не станеться?
<p>Зареєструватися на безкоштовні вебінари та онлайн-курси; Пошук вакансії на спеціалізованих сайтах; Розпочати роботу на фріланс-проектах, щоб набути досвіду та побудувати портфоліо; Розпочати пошук роботи в компаніях, де більша увага приділяється розробці додатків/ігор відповідних продуктів і послуг; Покращення своєї кваліфікації; Використовувати онлайн-ресурси та інтернет-спільноти, щоб отримати зворотній зв'язок від професійних розробників та покращити навички; Не витратити багато часу на соціальні мережі та розваги, які не допомагають розвиватися професійно; Знайти наставника з програмування й отримати поради, щодо пошуку роботи; Витратити більше часу на підготовку до інтерв'ю та підготуватися до запитань, що стосуються навичок, досвіду та особистості; Підключитися до онлайн-спільноти і дізнатися про найновіші технології та інструменти в програмуванні, що допоможуть зробити проекти більш креативними; Більше часу приділяти роботі; Покращувати навички і знання.</p>	<p>Дивитися випадкові відео про програмування на YouTube; Не звертати увагу на підвищення кваліфікації; Відсутність розвитку в професійній сфері; Моя мрія знайти роботу не здійсниться; Я подумаю, яке було б моє жаття, якщо я ризикнула; Нерішучість моя головна проблема; Витрачений час; Відставання від трендів; Я ніколи не зможу купити та знімати квартиру; У мене не буде знайомств; Без нових знань; Прийдеться шукати, щось простіше і зовсім не з цією сферою.</p>

Таблиця 1.19 - Квадрат Декарта проєкту «Відкриття школи шахів»

<p>ЩО СТАНЕТЬСЯ, ЯКЩО ЦЕ СТАНЕТЬСЯ? Що станеться, якщо ми відкриємо шахову школу?</p> <p>Ми зможемо популяризувати шахи у нашому регіоні.</p> <p>Буде можливість навчати дітей і дорослих, покращуючи їхні стратегічні та аналітичні здібності.</p> <p>Створимо нові робочі місця для кваліфікованих тренерів і адміністративного персоналу.</p> <p>Зможемо організувати шахові турніри і змагання, що підвищить рівень шахової майстерності в регіоні.</p> <p>Потенційно отримаємо стабільний прибуток за рахунок навчальних курсів і участі у змаганнях.</p>	<p>ЩО СТАНЕТЬСЯ, ЯКЩО ЦЕ НЕ СТАНЕТЬСЯ? Що станеться, якщо ми не відкриємо шахову школу?</p> <p>Регіон залишиться без організованого навчального закладу для любителів шахів.</p> <p>Можливість популяризації шахів і залучення нових гравців буде втрачена.</p> <p>Інші навчальні заклади або конкуренти можуть зайняти цю нішу.</p> <p>Відсутність нового джерела доходу і робочих місць у регіоні.</p> <p>Талановиті шахісти можуть залишитися без належної підтримки та можливостей для розвитку.</p>
<p>ЩО НЕ СТАНЕТЬСЯ, ЯКЩО ЦЕ СТАНЕТЬСЯ? Що станеться, якщо ми не відкриємо шахову школу?</p> <p>Регіон залишиться без організованого навчального закладу для любителів шахів.</p> <p>Можливість популяризації шахів і залучення нових гравців буде втрачена.</p> <p>Інші навчальні заклади або конкуренти можуть зайняти цю нішу.</p> <p>Відсутність нового джерела доходу і робочих місць у регіоні.</p> <p>Талановиті шахісти можуть залишитися без належної підтримки та можливостей для розвитку.</p>	<p>ЩО НЕ СТАНЕТЬСЯ, ЯКЩО ЦЕ НЕ СТАНЕТЬСЯ? Що станеться, якщо ми не відкриємо шахову школу?</p> <p>Регіон залишиться без організованого навчального закладу для любителів шахів.</p> <p>Можливість популяризації шахів і залучення нових гравців буде втрачена.</p> <p>Інші навчальні заклади або конкуренти можуть зайняти цю нішу.</p> <p>Відсутність нового джерела доходу і робочих місць у регіоні.</p> <p>Талановиті шахісти можуть залишитися без належної підтримки та можливостей для розвитку.</p>

1.8 Резюме й супровідний лист

Резюме та супровідний лист є ключовими елементами процесу пошуку роботи. Вони допомагають створити перше враження про кандидата та презентувати його кваліфікації, досвід і особисті якості роботодавцю. Правильно підготовлене резюме та супровідний лист можуть значно підвищити шанси на отримання бажаної посади [89–92].

1.8.1 Резюме

Резюме - це короткий документ, що містить основну інформацію про освіту, професійний досвід, навички та досягнення кандидата. Його мета - привернути увагу роботодавця та показати, що кандидат відповідає вимогам вакансії [92]. Основні компоненти резюме:

- Контактна інформація: ім'я, адреса, телефон, електронна пошта.
- Мета або короткий профіль: короткий опис кар'єрних цілей або резюме професійного досвіду.
- Освіта: навчальні заклади, отримані ступені, дати навчання.
- Професійний досвід: попередні місця роботи, посади, обов'язки, досягнення.
- Навички: технічні навички, м'які навички, знання мов.
- Досягнення: нагороди, сертифікати, публікації, проєкти.
- Додаткова інформація: волонтерський досвід, хобі, участь у професійних асоціаціях.

Резюме служить для надання роботодавцю короткої, але вичерпної інформації про кваліфікації та досвід кандидата. Воно повинно бути структурованим таким чином, щоб роботодавець міг швидко оцінити, чи відповідає кандидат вимогам вакансії.

На що звернути увагу при підготовці резюме:

- Чітка структура. Резюме повинно бути структурованим і легким для читання. Використовуйте заголовки, маркери і короткі абзаци.
- Конкретика і факти. Вказуйте конкретні досягнення та результати, використовуючи числа та статистику.
- Актуальність інформації. Включайте тільки релевантний досвід та навички, що відповідають вимогам вакансії.
- Відсутність помилок. Перевіряйте резюме на наявність орфографічних та граматичних помилок.
- Оформлення. Використовуйте професійний шаблон та оформлення. Залишайте достатньо простору між секціями.

1.8.2 Супровідний лист

Супровідний лист - це додатковий документ, який супроводжує резюме і надає більш детальну інформацію про мотивацію кандидата та його відповідність вакансії. Його мета - пояснити, чому кандидат зацікавлений у конкретній посаді, і підкреслити найбільш релевантні навички та досвід [94].

Основні компоненти Супровідного листа:

- Вступ: привітання, зазначення мети листа (яку посаду кандидат претендує);

- Основна частина: опис досвіду та навичок, що роблять кандидата ідеальним для цієї позиції; конкретні приклади досягнень та внеску на попередніх місцях роботи; мотивація кандидата до роботи у конкретній компанії.

- Висновок: вираз готовності до співбесіди, вдячність за розгляд кандидатури, контактна інформація.

Супровідний лист допомагає кандидату виділитися серед інших претендентів, надаючи роботодавцю додаткову інформацію про мотивацію та відповідність вакансії. Це можливість розкрити свою особистість та пояснити, чому саме ви підходите на цю посаду.

На що звернути увагу при підготовці супровідного листа:

- Індивідуальний підхід. Лист повинен бути адаптований до конкретної вакансії і компанії. Використовуйте назву компанії та посади, на яку претендуєте.

- Конкретні приклади. Підкріплюйте свої заяви конкретними прикладами з попереднього досвіду, які демонструють ваші досягнення та навички.

- Мотивація. Поясніть, чому ви зацікавлені в цій позиції та компанії. Підкресліть, як ваші цінності та цілі співпадають з місією компанії.

- Професійний тон. Лист повинен бути написаний у професійному стилі, без жаргонів та зайвих емоцій.

- Завершення. Завершіть лист виразом вдячності за розгляд вашої кандидатури і вкажіть свою готовність до співбесіди.

Завдання: скласти резюме і супровідний лист. При виконанні завдання можна використовувати приклади і шаблони, яких є досить багато в інтернеті.

РОЗДІЛ 2

УРОКИ САМОВДОСКОНАЛЕННЯ І ПІДВИЩЕННЯ ОСОБИСТОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

2.1 Швидкочитання

2.1.1 Поняття «швидкочитання»

Швидкочитання - це не просто техніка, що допомагає збільшити швидкість читання, а особлива складна техніка, що запускає роботу певних ділянок мозку одночасно. Швидкочитання - це здатність швидко сприймати текстову інформацію за допомогою спеціальних методів читання. Перш ніж продовжити нашу тему, давайте визначимося, як швидко ви читаете: візьміть будь-який текст українською, відзначте хвилину на секундомірі і прочитайте фрагмент тексту за відведений час [103–105].

Скільки слів ви прочитали за 60 секунд? Взагалі, вважається, що звичайна швидкість читання тексту – 120–180 слів в хвилину. Інші дослідження показали, що цей показник досягає приблизно 201 слова в хвилину. При швидкочитанні показник зростає в 3–4 рази і досягає 600 слів в хвилину, а при використанні певних прийомів - до 1 000 слів в хвилину.

Насправді вміння швидко читати - це не дар, даний від народження. Швидкість читання залежить від наявності певних навичок. Ось вони:

- Придушення субвокалізації. Чи помічаєте ви, як ви промовляєте до себе текст, який читаете? Якщо придушити в собі цей «внутрішній голос» і зосередити свою увагу на зоровому друкарському зображенні, можна швидко впоратися з читанням тексту. Для цього існують прийоми, які допомагають відволікти увагу при читанні.

- Концентрація уваги. під час читання ми відволікаємося не тільки на внутрішню вимову тексту, але і на якісь зовнішні подразники, тому при швидкості читання особлива увага приділяється концентрації.

- Усунення регресії. Швидке читання блокує зворотний рух очей. Саме це сприяє розвитку пам'яті.

- Розширення меж зорового сприйняття. Основний сенс навички полягає в тому, щоб навчитися робити якомога менше перекладів погляду під час читання. Це сприяє поліпшенню периферичного зорового сприйняття, тобто в одній зупинці погляду, про яку говорив Е. Джаваль, читач охопить більше слів, ніж непідготовлена людина.

- Поверхневе читання. При читанні тексту ключові слова виділяються, а додаткова «порожня» інформація не враховується.

Незважаючи на доступність доступної інформації, навколо швидкочитання все ще залишається багато суперечок. Хтось вважає, що це заняття для обраних, а хтось думає, що воно може і зовсім нашкодити.

Ось кілька популярних міфів, які заважають навчитися техніці швидкого читання:

– «Швидкочитання - поверхневе і неповне читання». Цей міф найпоширеніший. Швидкочитання - це інтелектуальна робота з текстом. Читач сам вирішує, що йому потрібно: поверхневе знайомство з інформацією або глибоке її вивчення. Обидва варіанти можливі при швидкому темпі читання тексту, при цьому розуміння суті не погіршується від швидкості.

– «За допомогою швидкого читання можна зрозуміти небагато». Мозок мислить швидше, ніж читає середньостатистична людина. Завдання швидкочитання - зрівняти швидкість сприйняття тексту і швидкість його читання. Таким чином, ви зможете зрозуміти прочитану інформацію в повному обсязі.

– «Мені важко зосередитися. Швидкочитання мені не підійде». Тому що мозок мислить швидше, ніж ми читаємо, він починає нудьгувати, відволікатися, думати про сторонні речі. Як тільки швидкість думки зрівняється зі швидкістю читання, часу на відволікаючі фактори не залишиться, а значить, концентрація досягне максимального рівня.

– «Я погано пам'ятаю тексти». Швидкочитання - не моя історія»: при швидкому читанні текстів відбувається комплексне тренування декількох навичок, в тому числі і вміння запам'ятовувати інформацію. Так що, навпаки, для тих, хто страждає поганою пам'яттю, швидкочитання необхідно.

– «Швидкочитання дається тільки обраним». Звичайно, є унікальні люди, які здатні прочитати кілька сторінок за секунду. Але відмінний результат буде, якщо людина навчиться читати швидше в 3-5-10 разів більше свого звичайного темпу. Показники цілком реальні для всіх, адже вони відповідають швидкості звичайного людського мислення. Всі ми колись починали читати по складах, і нам було нелегко. І тільки щоденні тренування допомагали вийти на такий рівень, які ми маємо зараз. Такий же підхід працює і в освоєнні швидкочитання.

І ще кілька важливих моментів: якщо вас запевняють, що навчитися швидко читати можна за кілька днів - це міф. За процес навчання цієї навички відповідають певні структури мозку і нейропсихологічні фактори, які неможливо сформувати за такий короткий проміжок часу.

Також не варто сподіватися, що одного разу ви освоїте техніку швидкого читання, ця здатність залишиться з вами назавжди. Будь-який навик вимагає регулярних тренувань, в тому числі і швидкочитання.

Щоб досягти максимального успіху в швидкочитанні:

– визначте фактори, які сприяють зниженню швидкості читання: щоб щось виправити, потрібно зрозуміти, що викликає проблему. Найчастіше причинами повільного читання є артикуляція, регресія, неможливість змінити швидкість читання, нераціональне використання поля зору, відсутність практики тощо;

– навчіться читати великими порціями. Читання по складах і буквах значно уповільнює швидкість читання. Якщо прочитати текст словами

повністю, можна помітити, що різниця в часі, витраченому на процес, істотна. Можна читати відразу кілька слів і формувати зручні для себе порції;

- позбавтеся від промовляння тексту. Існує кілька методів, які допоможуть вам позбутися від звички повторювати текст про себе. Наприклад, спробуйте виконати вправу «Слайди»: подивіться на лінію і подумки розфарбуйте її фломастером. Спочатку розділіть рядок на три частини і прочитайте кожну з частин, потім на дві і в підсумку прочитайте рядок за раз;

- відучитися перечитувати текст. Коли ми читаємо повільно, виникають мимовільні рухи очей. На кожні 100 прочитаних слів може бути 15 таких повернень. Уявляєте, скільки часу ми витрачаємо на це? Щоб позбутися від цієї звички, закрийте аркушем паперу ту частину тексту, яку ви вже прочитали;

- збільште широту зору. Працюючи з текстом, читайте по одному слову за раз і зупиняйте погляд на його середині. Потім охопіть все слово. Якщо ви читаєте два слова одночасно, зосередьтеся на розриві між ними;

- змініть швидкість читання. Якщо ви читаєте весь текст повільно, ви можете не докопатися до суті прочитаного, а якщо прочитаєте його занадто швидко, просто пропустите. Швидкість читання повинна відповідати поставленій меті. Зміна темпу читання допомагає вловити ключові думки і виключити перевтому;

- вивчайте слова. Зупинка на важких або невідомих словах уповільнює ваше читання та розуміння. Якщо ви зустрічаєте схожі слова в газетах, рекламних роликах та інших джерелах, випишіть їх. Якщо цифр в тексті багато, читайте їх повільно або пропускайте, якщо вони не несуть для вас особливої смислової навантаженості;

- читайте постійно. Візьміть за звичку читати кілька сотень сторінок на тиждень. Для початку робіть це в спокійному темпі, потім намагайтеся читати по одній книзі в день без урахування часу, і книга може виявитися невеликою. Так у вас розвинеться бажання читати, ви навчитеся аналізувати великий обсяг інформації і поповните свій словниковий запас;

- постійно підтягуйте свій рівень освіти: розуміння тексту не залежить від швидкості його читання. Дуже складний текст нелегко зрозуміти, навіть якщо ви читаєте дуже повільно. Щоб швидше потрапити в курс, почніть практику з довідниками, підручниками, науково-популярною літературою;

- поділіться своїми емоціями з приводу прочитаного: Основна мета читання - зрозуміти сенс тексту, а не запам'ятати його. Переказ допомагає швидше запам'ятати інформацію. Розповідайте друзям про прочитане, запишіть цікаві фрази, діліться емоціями;

- концентрація. Неможливо зрозуміти сенс тексту, не зосередившись на ньому своєю увагою. Вибирайте зручний час і місце для практики, щоб вас нічого не відволікало. Для початку читайте не більше години в день, поступово збільшуючи час. Спробуйте слухати музику і читати одночасно, деяким це допомагає сконцентруватися [107].

2.1.2 Що означає «швидко читати»?

Для початку давайте розберемося, що значить «швидко читати». Дані різняться, але більшість дослідників схильні дотримуватися думки, що середньостатистична російськомовна людина читає «мовчки», тобто не вголос, до 200 слів на хвилину, в залежності від довжини і складності слів та власної підготовки. Це приблизно 1400 символів (знаків) за хвилину з пробілами.

Шкала швидкості читання:

- до 900 символів на хвилину (зн./хв) – дуже повільно;
- 1200 зн./хв – повільно;
- 1500 зн./хв – середня швидкість;
- 1800 зн./хв – вище середнього;
- 3000 зн./хв – швидко;
- 5000 зн./хв – дуже швидко;
- 10000+ зн./хв – надшвидко.

Робота над швидкістю читання завжди повинна йти в комплексі з контролем розуміння прочитаного і обсягу тексту, що запам'ятовується. В іншому випадку таке швидкочитання заради швидкочитання не матиме сенсу. Як узгодити ці два пункти? Для цього існує спеціальна формула.

Формула швидкості зчитування:

$$V = (Q / T) * K \quad (2.1)$$

де V - швидкість читання;

Q - кількість символів;

T - час читання в хвилинах;

K - коефіцієнт розуміння.

В ідеалі K має дорівнювати одиниці. Він розраховується так: якщо ви правильно відповіли на 10 з 10 питань до тексту - це 1. Якщо це 8 з 10, то коефіцієнт розуміння дорівнює 0,8, і так далі.

Іншими словами, якщо ви неправильно відповіли на всі 10 питань, таку швидкість читання можна вважати нульовою, адже сенсу в такому читанні просто немає. Так як же навчитися читати швидко або (для початку!) хоча б трохи швидше, ніж читати зараз, і так, щоб встигнути щось запам'ятати? Ми підготували для вас спеціальні вправи. Більшість з них досить прості, але тут, як то кажуть, присутній елемент суб'єктивності: те, що легко одній людині, може здатися складним для іншого, і навпаки. Однак давайте почнемо, і ви самі в цьому переконаєтесь!

2.1.3 Вправи для того, щоб читати швидше

2.1.3.1 Розминка 2–3–5

Будь-яке тренування повинна починатися з розминки, і тренування швидкочитання не виняток. Автор книги «Швидкочитання на практиці. Як швидко читати і добре запам'ятовувати прочитане» розробила спеціальну розминку для очей перед читанням.

Як «розім'яти» очі:

- уявіть, що ваш погляд - промінь прожектора, «пляма» якого може звужуватися і розширюватися;

- «розгорніть» пляма вашого «прожектора» відразу на 2 рядки і постарайтеся «побачити» одночасно всі слова, розташовані один над одним на початку, кінці і середині цих двох рядків;

- «розгорніть» пляма вашого «прожектора» на 3 рядки і постарайтеся «побачити» одночасно всі слова, розташовані один на одному на початку, кінці і середині цих трьох рядків;

- повторіть розминку з п'ятьма лініями;

- намагайтеся бачити всі слова в рядках, рухаючи поглядом якраз зверху вниз, а не справа наліво, як ми робимо в традиційному форматі читання.

Нагадуємо, це була розминка, тому якщо ви не зрозуміли сенс написаного, то нічого страшного, це не мета розминки. Мета розминки - підготувати очі до навантаження і максимально ефективного сприйняття тексту.

Така розминка стане в нагоді всім, будь то вам зараз потрібно швидко «проковтнути» нову книгу модного автора на 300-400 сторінок і написати чітку рецензію, зберігши суть і створивши інтригу, або ви готуетесь до іспиту, де доведеться запам'ятовувати (і розуміти!) абсолютно все, що написано в підручнику.

Повірте, ті три хвилини, які ви маєте намір заощадити на розминці, відразу кинувшись «стрімголов» у вир знань, не приведуть вас до успіху, а лише прискорять момент, коли ви втомитесь і не зрозумієте багато написаного.

2.1.3.2 Клиноподібна таблиця

Отже, ви потренувалися бачити всі слова в рядку, просто рухаючи поглядом зверху вниз, а не справа наліво. Так що, звичайно, швидше переміщайтеся по тексту, але зараз я б якось почав розуміти, що там написано. Для тренування розуміння розроблені спеціальні «клиноподібні» таблиці.

Суть полягає ось у чому. У кожному рядку таблиці знаходяться цифри на певній відстані один від одного. У міру «спуску» погляду цифри розташовуються все далі і далі, але потрібно продовжувати бачити їх все. Дивлячись вниз, слід вимовляти вголос «бічні» цифри.

Клиноподібна таблиця виглядає наступним чином (рис. 2.1).

Найпростіший варіант – одно- і двозначні числа від 0 до 18, причому числа праворуч і ліворуч збігаються. У складному варіанті може

зустрічатися будь-яке число від 1 до 90, причому «праві» і «ліві» числа відрізняються (рис. 2.2).

7...1...7
6.....2.....6
1.....3.....1
9.....4.....9
4.....5.....4
2.....6.....2
6.....7.....6
3.....8.....3
5.....9.....5
7.....10.....7
4.....11.....4
0.....12.....0
6.....13.....6
1.....14.....1
3.....15.....3
8.....16.....8
0.....17.....0
4.....18.....4

Рисунок 2.1 - Клиноподібна таблиця (простий варіант)

Спеціально для інтелігентних гурманів існують таблиці, де цифри чергуються зі складами. Скажімо так, таких таблиць незліченна кількість, і всі зразки ми тут, звичайно, наведемо не будемо. Коротке тренування з клиноподібним столом можна проводити відразу після розминки, а можна як самостійну вправу, вибравши для себе кілька фігур різного ступеня складності.

До речі, сьогодні ви легко знайдете вправи для швидкочитання онлайн, включаючи добірку клиноподібних таблиць. Згодом ви навчитеся, рухаючи поглядом зверху вниз посередині сторінки, сприймати різні числа на різних кінцях рядка, в тому числі і написані під кутом 90 градусів [105–109].

14...1...14
53.....2.....53
44.....3.....44
73.....4.....73
99.....5.....99
53.....6.....53
65.....7.....65
81.....8.....81
24.....9.....41
36.....10.....87
52.....11.....39
67.....12.....71
42.....13.....61
77.....14.....90
90.....15.....45
59.....16.....13
86.....17.....10
73.....18.....64

Рисунок 2.2 - Клиноподібна таблиця (складний варіант)

2.1.3.3 Тренування кута зору

Подібні завдання вирішуються тренуванням кута зору для швидкочитання. Ви вчитеся утримувати погляд в центрі лінії, при цьому сприймаєте всю інформацію, яка міститься в цьому рядку. Завдяки інтернет-технологіям сьогодні доступне онлайн-навчання куту швидкочитання.

Система генерує все більше таблиць з цифрами, а ваше завдання - знайти однакові числа в центрі й у бічних стовпцях (рис. 2.3).

67		56
65		19
27	2 19 27 53 56 65 67 75 87	87
2		75
65		53

Рисунок 2.3 - Тренування кута зору

Будь обережний! Як тільки ви «розслабитесь», вирішивши, що в центрі, праворуч і ліворуч завжди розташовані однакові цифри, система починає «підкидати» варіанти, де цифри, які збігаються з однією з центральних, знаходяться тільки праворуч або тільки зліва. Для самоконтролю і перевірки правильності відповіді використовуйте кнопку «Підказка».

Нагадаємо, що ця вправа не стільки на швидкість, скільки на концентрацію і розширення поля зору. Не намагайтеся знайти однакові цифри відразу за принципом «чим швидше, тим краще». По-перше, переконайтеся, що вам вдається утримати погляд в центрі поля, не зміщуючи його вбік. І тільки після цього починайте тренувати швидкість сприйняття, продовжуючи контролювати, щоб ваш погляд знаходився строго в центрі [110].

2.1.3.4 Таблиці Шульте

Ще один варіант тренування концентрації в центрі тексту і розширення поля зору - таблиці Шульте [211–217]. Класичний варіант таблиці являє собою квадрат, розділений на 25 осередків, в кожному з яких випадковим чином вписані цифри від 1 до 25. Ваше завдання - утримати погляд всередині центральної клітини і знайти всі цифри від 1 до 25 (рис. 2.4).

Також були розроблені складні варіанти. Так, одним з варіантів ускладнення є те, що квадрат ділиться на 49 осередків чорного і червоного кольору, а цифри дублюються на чорному і червоному тлі. Як і в першому випадку, потрібно знайти послідовні числа від 1 до 25, тільки двічі - на червоному і чорному тлі (рис. 2.5).

Найпроникливіші читачі вже встигли підрахувати, що $25 + 25 = 50$, а не 49. Ми теж це помітили, але не будемо говорити, в чому секрет. Самі, все самостійно, інакше ви просто не дійдете до наступного варіанту таблиці на 49 клітин і 48 чисел.

3	17	21	8	4
10	6	15	25	13
24	20	1	9	22
19	12	7	14	16
2	18	23	11	5

Рисунок 2.4 - Таблиця Шульте (проста)

16	1	22	6	24	18	13
12	3	2	19	9	21	20
25	2	7	23	13	7	8
21	12	20	4	18	19	3
1	6	9	17	5	15	22
14	11	8	5	4	16	24
10	23	14	10	15	17	11

Рисунок 2.5 - Таблиця Шульте (складна)

Сенс наступного вправи на концентрацію той же, тільки шукати числа потрібно від 1 до 48. Щоб вам було легше сконцентруватися, центральна клітина, на якій потрібно затримати погляд, не містить цифри (рис. 2.6).

Швидше за все, такий варіант вправи займе більше часу, ніж червоно-чорний стіл, але можливі й інші варіанти. У будь-якому випадку ця вправа корисно для розвитку навичок швидкочитання як в якості доповнення до розминки, так і у вигляді самотренувань.

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

Рисунок 2.6 - Таблиця Шульте (складна)

2.1.3.5 Лабіринт

Якщо ви з якихось причин не любите цифри, можна тренувати концентрацію за допомогою картинок, що зображують лабіринт. Суть знайома всім нам з дитинства: потрібно знайти вихід в найкоротші терміни [211–217].

Крім розвитку навичок концентрації уваги і навичок швидкочитання, такі тренування корисні для зору, підтримки тону очних м'язів, поліпшення кровопостачання. Якщо ви довго не «гуляли» по лабіринтах, почніть з найпростішого варіанту (рис. 2.7).

Як і багато інших вправ, лабіринти можна генерувати онлайн на спеціальних ресурсах після реєстрації. Сенс всіх цих вправ на концентрацію уваги і розширення «плями» сприйняття полягає в тому, що таким чином ми розвиваємо навички динамічного читання.

Динамічне читання - це коли ми сприймаємо не слова окремо, а цілі фрази відразу. У класичному прикладі «мама вимила раму» ми відразу уявляємо собі жінку, яка мие вікно, а не окремо маму, окремо процес прання, окремо віконну раму. За допомогою тренувань можна домогтися ефекту такого ж швидкого сприйняття більш складних уривків тексту.

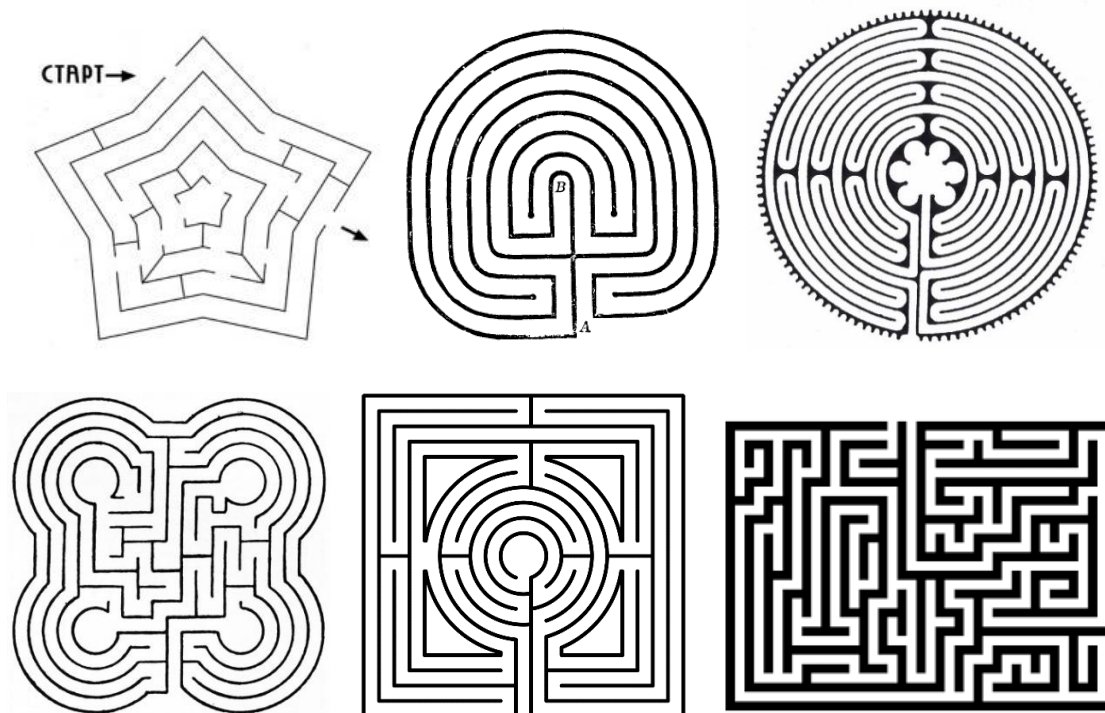


Рисунок 2.7 - Лабіринт (простий)

2.2.3.6 Придушення регресії

У цьому випадку регресія - це повернення до прочитаного раніше. У процесі читання людина, яка не контролює процес свідомо, волею-неволею повертається до прочитаного раніше. І не завжди тому, що я чогось не розумів, це просто рефлекс. Щоб його придушити, рекомендується стежити за зшиванням пальцем або олівцем під час читання зі швидкістю, з якою ви читаєте, поступово прискорюючись [200].

Це зручно при читанні паперових книг. При читанні з планшета, телефону або електронної книги рекомендується відразу перегорнути і «приховати» прочитану частину екрану, щоб не виникало спокуси перечитати цей текст ще раз. В принципі, для паперового варіанту спосіб теж підійде. Просто закрийте прочитану частину тексту аркушем паперу, закладкою або телефоном.

Тут здається логічним зробити невелику зупинку і повернутися до двох основних моментів, на яких ми зосередилися на самому початку. Якщо вам потрібно розвинути швидкочитання, щоб читати «чим більше, тим краще» і мати загальне уявлення про прочитане, то можна реалізувати будь-який метод придушення регресії один до одного.

Якщо ви в даний момент готуетесь до іспитів, доповіді, презентації і постійно стикаєтеся з незнайомими термінами в тексті, з якими доведеться мати справу в подальшому, то зупинки необхідні, інакше сенс швидкочитання просто втрачається. Більш того, обов'язково варто включити в свій арсенал прийомів для розвитку швидкочитання техніку «Збір врожаю».

2.2.3.7 Врожай

Назва методу «Збір врожаю» надихнуло автора книги «Швидкочитання на практиці. Як швидко читати і запам'ятовувати добре прочитане» аналогії з сільським господарством. Завжди фіксуйте результати своєї праці!

Після прочитання абзацу обов'язково зупиніться і постарайтеся згадати, що саме ви тільки що прочитали. Постарайтеся подумки, а потім вголос сформулювати основний посил, основну думку, її сенс і зміст. Якщо в цьому фрагменті тексту були імена і дати, які мають істотне значення для подальшого відтворення (наприклад, на іспиті з історії), обов'язково постарайтеся запам'ятати їх і вимовити вголос.

Якщо ви не можете згадати на льоту, відкладіть боротьбу з регресією на деякий час, відкрийте текст, який ви щойно прочитали, ще раз і прочитайте його знову. Завжди пам'ятайте, що будь-які рекомендації повинні бути адаптовані до ваших обставин, цілей і завдань, а не просто сліпо копіювати їх завжди і в усьому. Це, до речі, стосується наступного методу розвитку навичок швидкочитання [205].

2.2.3.8 Придушення субвокалізації

Субвокалізація - це ментальне, тобто «мовчки», повторення тексту під час читання. Це ще один рефлекс, до речі, дуже важливий, якщо ви готуетесь виступати перед аудиторією або працюєте над розвитком навичок усного мовлення. Тому ніколи не змішуйте дві різні завдання і завжди чітко визначайте для себе, над чим ви працюєте в даний момент: над швидкочитанням або над розвитком красивої правильної мови.

Іншими словами, якщо пріоритетом зараз є розвиток голосу і мови, субвокалізація необхідна. Якщо на даний момент з 17 до 18 годин ви запланували тренування швидкочитання, то стежте за тим, щоб рот був закритий якомога щільніше і ви не артикулювали і не вимовляли прочитане «мовчки». Якщо не виходить зробити це з вольовим зусиллям, можна затиснути олівець в зубах.

Це буде першим кроком на шляху до позбавлення від субвокалізації, але і це ще не все. Внутрішня мова - складний механізм, і просто заглушити мозок не можна. Спробуйте обдурити його. Наприклад, включити музику без чіткого ритму, на щастя, зараз вона настільки насичена. Або постукати по якомусь рваному ритму, довільно змінюючи швидкість. Або наспівувати щось, що не має нічого спільного з текстом, що читаєте. Цілком підійде звичайне «ла-ла-ла».

Це все дуже важливо, адже уявне говоріння знижує швидкість читання, а якщо позбутися від субвокалізації, то читати можна набагато швидше. Однак є і менш стресові варіанти трохи «прискоритися» [203].

2.2.3.9 Читати у зворотному порядку

Читання у зворотному порядку - це весело, корисно та весело. Кожен раз, коли ви будете читати статтю, замітку, доповідь або параграф в підручнику, обов'язково перечитуйте його ще раз, але вже в зворотному порядку, тобто від кінця до початку. Мета вправи - домогтися того, щоб швидкість читання в прямому і зворотному порядку була рівною.

Інші трюки з точки зору «читання навпаки» служать тій же меті. Наприклад, можна спробувати прочитати текст, тримаючи його «догори ногами» або під кутом 90 градусів. Звичайно, на гаджетах із функцією «компас» такий трюк не підійде, але проєкспериментувати з паперовою книгою цілком можливо.

Це основні прийоми і методи тренування швидкочитання, а також фахівці дають кілька практичних порад щодо збільшення швидкості читання, які, втім, корисні, навіть якщо це не є вашим головним завданням зараз.

2.1.4 Поради щодо читання

Загальні поради щодо читання:

- перегляньте текст, перш ніж почати його читати, зверніть увагу на структуру і підзаголовки, які розкажуть, про що текст, і вам буде легше (і швидше!) Сприймати його сенс;
- прочитайте зміст книги, перш ніж почати її читати. Якщо це підручник, прочитайте висновки та резюме в кінці кожного розділу або розділу;
- поставте собі усвідомлені цілі читання, тобто не просто прочитати, а що саме потрібно дізнатися з тексту;
- позбавтеся від сторонніх думок і інших відволікаючих факторів під час читання;
- бережіть зір!

Так чи інакше, будь-який з перерахованих способів вам обов'язково допоможе, тому сміливо пробуйте їх все. Ваші старання обов'язково будуть винагороджені, і ви навчитеся швидко читати.

Навіщо читати швидко? «Дивне питання», - подумає хтось. Ми як би почали з усвідомлення переваг швидкочитання і вирішили освоїти його. Правильно, але швидке читання не просто вирішує ваші проблеми з освоєнням інформації. Вона відкриває вам дорогу в наукову кар'єру, кар'єру журналіста, політолога, соціолога і літературного критика, а також в багато інших сфер діяльності, де швидке читання є запорукою своєчасного завершення роботи, і ніяк інакше.

Крім того, швидкочитання підвищує якість роботи з матеріалом. Читаючи швидко, ви вчитеся виділяти суть, щоб не витратити час на незначні

деталі. Це вміння дуже стане в нагоді в бізнесі, маркетингу, PR-технологіях, де обсяг вхідних пропозицій прагне до нескінченності, і вчасно відсіяти непотрібне не менш важливо, ніж не упустити значуще.

Отже, давайте тепер підсумуємо всі переваги, які приносить нам швидкочитання:

- ми сприймаємо і розуміємо більше інформації за одиницю часу;
- ми вміємо сортувати важливе і неважливе, системно важливе і дургорядне;
- ми завжди пам'ятаємо основну суть прочитаного тексту, навіть якщо десь упустили деталі;
- вони здатні обробляти будь-які масиви інформації, що надходить, не втомлюючись і не знижуючи якості сприйняття;
- ми вчимося концентруватися, що корисно для багатьох видів діяльності, а не тільки для читання;
- вчимося не відволікатися, що теж корисно для багатьох видів діяльності;
- ми економимо свій час, який можемо використовувати з більшою користю, ніж багаторазове читання одного і того ж матеріалу з метою запам'ятати щось;
- ми отримуємо конкурентну перевагу у всіх сферах діяльності, так чи інакше пов'язаних з обробленням інформації (наука, журналістика, бізнес тощо).
- ми стаємо більш обізнаними і ерудованими людьми, здатними вести будь-яку розмову, що підвищує нашу конкурентну перевагу не тільки в роботі, але і в особистому житті.

До речі, дослідження довели, що існує причинно-наслідковий зв'язок між швидкістю читання і успішністю. Якщо серед швидких читачів 53 % вчать на «добре» і «відмінно», то серед тихочитачів тільки 4 % учнів мають хорошу успішність.

Вибравши відповідний формат, можна починати читати. Однак робити це потрібно так, щоб на останній сторінці у вас не виникли почуття жалю через марно витраченого часу. Наступні поради допоможуть запобігти цьому.

Вибирайте різні типи читання для різних ситуацій.

Не завжди вдається повністю зануритися в книгу на кілька годин. Часто ми використовуємо найменші хвилинні відрізки для заглядання в текст.

Тому має сенс диференціювати матеріали для читання за місцем і часом. Наприклад, статті та легкі розважальні книги можуть бути зарезервовані на короткі проміжки часу. Ви також можете слухати їх в аудіо форматі. Більш складну і серйозну літературу краще відкласти, поки у вас не вистачить вільного часу.

Визначтеся з метою читання. Розвиваючі книги слід читати неквапливо, з ручкою і зошитом, в обстановці, де вам буде легше зосередитися.

Розважальна художня література менш вимоглива: її можна читати практично в будь-якому місці і в будь-який час.

Зробіть читання своєю щоденною звичкою.

Читати книги щодня не так вже й складно – це викликає звикання. І навіть не потрібно багато сили волі, щоб почати. Крім того, ця звичка має масу переваг:

- підвищує рівень креативності;
- підвищує професійну компетентність;
- відкриває для себе нові теми та інтереси;
- дозволяє досліджувати ідеї з іншої точки зору;
- допомагає боротися зі стресом;
- підвищує рівень емпатії;
- приємний спосіб розслабитися і розслабитися.

Оптимальний час для читання - вранці або ввечері перед сном. Звичайно, це не скасовує інших варіантів, але прив'язка звички до часу значно прискорює її закріплення.

Простий спосіб завести цю звичку - покласти книгу на тумбочку поруч з ліжком, щоб вона була однією з перших речей, які ви бачите після пробудження і перед сном.

Діліться прочитаним з іншими.

Ви напевно ділитесь з друзями враженнями від недавно переглянутого фільму або нового епізоду серіалу. Те ж саме відмінно підходить і для книг. Прочитавши щось цікаве, обов'язково комусь про це розкажіть, а також поділіться своїми висновками, ідеями, особливо сподобалися моментами. Це допоможе переосмислити прочитане, краще запам'ятати його, пояснити незрозумілі моменти.

Це можна практикувати не тільки в особистому спілкуванні, але і за допомогою блогу або щоденника. Письмова рецензія – це дуже хороший спосіб структурувати свої думки з приводу прочитаного і зробити необхідні висновки.

Подумайте про прочитане.

Можна просто прочитати книгу, перегорнути останню сторінку і покласти її на полицю. Щось, звичайно, залишиться в голові, але величезна частина знань швидко зникне, не залишивши сліду. Так що, якщо ви хочете отримати від неї максимум користі, постарайтеся глибше зануритися в книгу і думати про неї не тільки в процесі читання. Наступні поради можуть допомогти:

- робіть нотатки. Випишіть цікаві фрази або навіть абзаци (або підкреслюйте їх олівцем), пишіть власні думки з приводу прочитаного;
- напишіть статтю. Як вже говорилося вище, короткий твір по темі книги – це, мабуть, найкращий спосіб узагальнити прочитане і систематизувати нові знання;

– читайте чужі відгуки. Ще один спосіб поглянути на книгу під іншим кутом – прочитати відгук про неї від інших людей, так ви зможете звернути увагу на те, що самі пропустили.

Увімкніть критичне мислення.

Книги є джерелом інформації. Причому інформація може бути як правдивою, так і неправдивою. Будьте напоготові: навіть самі товсті і незрозумілі книги можуть містити недостовірні дані. Тому поставтеся до прочитаного з певною часткою скептицизму і по можливості перевіряйте факти. Особливо це стосується науково-популярної літератури, яку ми найчастіше читаємо з метою отримання якихось практичних знань, і автори якої часто зловживають словосполученням «вчені довели», не посилаючись на авторитетні джерела.

Слідуйте логіці розвитку авторської думки, шукайте можливі помилки або когнітивні спотворення. Це не тільки хороший спосіб виключити неточність прочитаного, але і можливість потренувати своє критичне мислення.

Таким чином, швидкочитання призводить до зниження розуміння тексту, але в деяких випадках цілком виправдано. Кожен формат книг (паперовий, електронний, аудіо) має свої плюси і мінуси - завдання вибрати підходящий варіант під свої цілі. Легкі розважальні книги можна читати в будь-який час, в будь-якому місці і з будь-якою швидкістю, а навчальну літературу краще читати поступово і в умовах максимальної концентрації. Зробіть читання щоденною звичкою. Обов'язково розповідайте про прочитане наживо або в форматі блогу. Глибоко опрацюйте текст: запишіть вподобані моменти, почитайте відгуки інших людей. Ставтеся до написаного критично і намагайтеся перевірити всі факти [190–202].

2.2 Уроки розвитку пам'яті

У цьому підрозділі ви знайдете корисні прийоми, правила і прийоми, спрямовані на підвищення рівня розвитку пам'яті і вміння цілеспрямовано запам'ятовувати інформацію. Методика навчання методам запам'ятовування дуже проста і полягає в систематичному розвитку навичок запам'ятовування за кількома основними напрямками.

2.2.1 Увага і враження

Пам'ять і увага - взаємопов'язані функції людського мислення. Без уміння сконцентруватися на об'єкті запам'ятовування і отримати емоційний зворотний зв'язок від вивчення даного об'єкта неможливо якісно засвоїти необхідний матеріал. Насправді уважність і інтерес людини є основними факторами його короткочасної пам'яті. Розглянемо інформацію про те, як тренувати і розвивати увагу і пам'ять за допомогою спеціальних прийомів і вправ, а також рекомендації для отримання яскравого враження від матеріалу, що вивчається [152–156].

2.2.1.1 Роль уваги

Увага - це вибіркова спрямованість нашого чуттєвого сприйняття на конкретний об'єкт. Увага допомагає фіксувати об'єкти в нашій короткочасній пам'яті, що характеризується обмеженим часом зберігання інформації і кількістю утримуваних елементів. У цьому і полягає основна роль уваги для запам'ятовування інформації. Чим сильніше і довше наша концентрація на об'єкті, тим краще ми зможемо його запам'ятати.

Ви, напевно, помітили, що деякі речі легко запам'ятати, якщо приділити їм трохи уваги. Наприклад, у багатьох людей виникає проблема із запам'ятовуванням імен при першій зустрічі з людиною. Щоб запам'ятати ім'я, слід просто трохи подумати над ним, спробувати подумки написати його, а також запам'ятати або придумати кілька модифікацій назви. Часто така коротка концентрація уваги допомагає запам'ятати ім'я людини надовго.

Однак якщо потрібно запам'ятати щось більш складне і об'ємне, невеликої концентрації уваги вже буде недостатньо, тому важливо знати і використовувати кілька важливих властивостей нашого сприйняття [157].

По-перше, здатність людини тримати інформацію в голові обмежена.

По-друге, запам'ятовування великої кількості даних вимагає досить тривалої концентрації і посидючості, що пов'язано з умінням організувати свій час і свідомість.

По-третє, пам'ять і увагу якісно залежать від отримання чуттєвого досвіду про запам'ятовується об'єкті, який пов'язаний, з одного боку, з нашим емоційним станом, а з іншого - зі ставленням до запам'ятовується інформації.

Виходить, що за увагою часто стоять інтереси, потреби і установки людини. Отже, розвиток короткочасної пам'яті та уважності досягається шляхом роботи над цілеспрямованою концентрацією, а також сенсорним досвідом. Детальніше про це ви прочитаєте пізніше [159].

2.2.1.2 Поліпшення організації уваги

Як вже було сказано, увага - це вибіркова спрямованість нашого сприйняття. Увага може бути добровільним (або контрольованим) і мимовільним (або некерованим). Наявність у людини довільної уваги допомагає людині здійснювати свідому діяльність, в тому числі цілеспрямоване запам'ятовування.

Щоб навчитися активізувати і контролювати довільну увагу, можна використовувати спеціальні вправи і прийоми, які допоможуть сконцентруватися. Тут описані саме ті прийоми, які корисні для концентрації уваги в процесі запам'ятовування.

Мотивація. Для поліпшення уваги постарайтеся мотивувати себе тим, що досліджуваний матеріал може бути вам корисний. Постарайтеся усвідомити всі можливі переваги освоєння цієї інформації, яку необхідно засвоїти. Нехай вони будуть незначними, головне - знайти їх [161–163].

Зовнішні подразники. У деяких людей є одна дуже важлива здатність: вони можуть щось робити, коли навколо них шум і сум'яття. Часто це справа звички, наприклад, коли людина живе в невеликій квартирі або гуртожитку, і йому доводиться пристосовуватися до складних умов і виконувати роботу, ні на що не звертаючи уваги. Складні умови роблять людину «непробивним», допомагають людині навчитися організовувати свою увагу і відключатися від зовнішніх подразників. Намагайтеся штучно створювати собі складні умови, намагайтеся сконцентруватися на читанні в той момент, коли слухаєте музику, коли люди ходять. Виходьте на вулицю, в парк на вихідних і читайте на лавочці, намагаючись не звертати уваги на оточуючих і перехожих.

Стан трансу, за спостереженнями фахівця з гіпнозу М. Еріксона, характеризується підвищеною увагою, здатністю не реагувати на зовнішні подразники, а також здатністю ігнорувати сигнали деяких органів чуття. Навчання, пов'язане з навчанням входу в стан трансу, тільки створюється нашими авторами, як тільки воно буде готове, тут з'явиться посилання.

Також хотілося б відзначити, що часто в інтернеті можна зустріти рекламу різних препаратів і вітамінів для поліпшення пам'яті і уваги. Однак важливо розуміти, що справжня причина неуважності і забудькуватості криється не в хімічних і біологічних процесах людського організму, а в психологічному стані і мотивації. Тому вдавайтеся до використання цих препаратів тільки в крайньому випадку, коли більше нічого не допомагає і тільки за призначенням лікаря.

Звичайно, хорошої концентрації не можна досягти миттєво, необхідно систематично працювати над її поліпшенням. Ось кілька порад з проблеми концентрації уваги і способів організації уваги:

- не зупиняйтеся і не здавайтеся. Дуже часто, коли ми виконуємо завдання, ми зупиняємося на півдорозі і піддаємося спокусі вислизнути від роботи, так і не виконавши її. Спробуйте боротися з цим бажанням,

наприклад, застосувавши правило п'яти. Якщо ви прочитаєте книгу, прочитайте ще п'ять сторінок або витратьте ще 5 хвилин, і ви побачите, що, можливо, вам захочеться прочитати ще більше. Є прислів'я: «Очі бояться, але руки роблять»;

- зробіть одну справу. Відкладіть всі непотрібні проблеми і питання в сторону і займіться однією справою. Пам'ятайте і про правило Міллера, і про те, що сфера нашої уваги обмежена;

- отримуйте емоційні виплати. При запам'ятовуванні важливо не тільки мати увагу, а й емоційний зворотний зв'язок. Концентрація на заняттях улюбленою і корисною справою завжди вище, ніж при виконанні нудної і непотрібної роботи. А про те, як зробити процес запам'ятовування захоплюючим, написано далі [167].

2.2.1.3 Як отримати яскраве враження

Враження людини від запам'ятовується інформації мають 2 корисними властивостями, які допомагають нашій пам'яті. По-перше, інтерес до об'єкта запам'ятовування робить нас більш уважними, а по-друге, емоції допомагають краще закріпити об'єкт в нашій довгостроковій пам'яті [172].

Нижче наведено кілька принципів, які ви можете використовувати для підвищення важливості емоційного сприйняття для запам'ятовування інформації. Ці принципи допоможуть вам створити сильне, яскраве перше враження про об'єкт запам'ятовування і зберегти його у вашій пам'яті:

- перше враження. Корисно створити перше емоційне враження про запам'ятовується об'єкті, і максимально точно записати його в пам'ять;

- візуалізації. Перш за все, постарайтеся отримати візуальне враження, адже воно сильніше. Нерви, що ведуть від ока до мозку, в двадцять разів товщі нервів, що ведуть від вуха до мозку;

- чудове враження. По можливості, крім зорового сприйняття, намагайтеся отримувати враження за допомогою якомога більшої кількості органів чуття, що допоможе сильніше його пережити;

- відтворення. Намагайтеся частіше оживляти перше враження про об'єкті, який ви запам'ятовуєте. Краще бути під першим враженням і не намагатися отримати щось нове;

- знайдіть щось подібне. Відтворюючи перше враження про об'єкт про себе, подумайте, як виглядає це враження і чи відчували ви щось подібне раніше.

Крім перерахованих принципів, можна також використовувати спеціальні прийоми організації процесу запам'ятовування інформації. Ці прийоми дозволяють посилити емоційний вплив і пробудити інтерес до матеріалу, що вивчається [171–174].

2.2.1.4 Ігри

Намагайтеся завжди знаходити в рутині щось цікаве, перетворюючи будь-яку дію в гру. Це те, що роблять хороші батьки, коли хочуть, щоб їхня дитина виконувала якусь нудну роботу. Ігри характерні для багатьох живих істот, вона закладена в нас на генетичному рівні. У грі важливий азарт!

Хвилювання в перекладі з французької означає захопленість, ентузіазм, запобіжник, зайву гарячість. Щоб створити азартну гру, необхідно визначитися з правилами цієї гри і встановити чіткі умови для перемоги в цій грі. Тоді ваше хвилювання змусить вас бути більш уважними і зосередженими.

Конкурентоспроможності. Переважна більшість людей азартно грає в азартні ігри, намагаючись «бути кращими» за суперника. Тому індивідуальні заняття не настільки ефективні, як групові. А в тренуванні пам'яті можна знайти собі суперника і спробувати перевершити його.

Особисті бестії. Ще одним фактором, що створює хвилювання при читанні, може стати боротьба з самим собою за досягнення певного результату. Особисті рекорди можуть встановлюватися в швидкості запам'ятовування, в обсязі засвоєної інформації і в набагато більшій кількості.

Отже, перше правило звучить так: щоб краще запам'ятати якусь інформацію, важливо сконцентруватися на ній і постаратися отримати емоційну віддачу [179–181].

2.2.2 Асоціація

Основна роль асоціацій в запам'ятовуванні полягає в тому, що ми прив'язуємо нові знання до вже відомої нам інформації. Щоб побудувати хорошу асоціацію, потрібно знати деякі корисні критерії пошуку зв'язку між речами, а також розвивати своє асоціативне мислення і творчу уяву. Не менш важливо навчитися будувати асоціативні ряди і зв'язки для стимуляції образної пам'яті. У цьому підрозділі ви дізнаєтеся, як використовувати метод асоціації для запам'ятовування інформації [79].

2.2.2.1 Що таке асоціації?

Асоціація - це зв'язок між окремими фактами, подіями, предметами або явищами, відображеними в свідомості людини і закріпленими в його пам'яті. Асоціативне сприйняття і мислення людини призводить до того, що поява одного елемента в певних умовах викликає пов'язаний з ним образ іншого [79–81].

Уміння будувати асоціації - найважливіша здатність нашого розуму. Існує навіть такий напрямок: асоціативна психологія (або асоціатизм), яка намагається пояснити психічні процеси людини шляхом вивчення його асоціацій у зв'язку з певними об'єктами (стимул - реакція), процес запам'ятовування інформації також можна розглядати з цієї точки зору.

Щоб знайти асоціації, можна виділити кілька способів побудови асоціативних зав'язків між будь-якими об'єктами:

- суміжність у часі або просторі: стіл і стілець, зима і сніг;
- схожість (схожість): земля і куля, лампа і груша;
- контраст (протилежний): добро і зло, чорно-білий;
- причинно-наслідкові зв'язки: грім і блискавка, лампа і світло;
- узагальнення: томат і овоч, собака і тварина;
- Подача: рослинна і огіркова, тваринна і котяча;
- підпорядкування одному об'єкту: автомобілю і мотоциклу;
- частина і ціле: секунди і хвилини, автомобіль і двигун;
- доповнення: зубна паста і зубна щітка.

Залежно від застосування цих методів, а також від різних модифікацій і умов їх використання можна зустріти різні типи асоціацій. Наприклад, асоціаціями є:

- тематичні, в яких об'єкти пов'язані єдиною темою (маркетинг і реклама);
- фонетична, при якій спостерігається співзвуччя між предметами (сіто і жито, ніч і дочка);
- словотворення, засноване на єдності кореня або інших частин слова (лінь і лінь).

У кого-то моторна пам'ять, як у Наполеона (який тричі записував кожне нове ім'я, викидав записку, і запам'ятовував це ім'я назавжди). Хтось в силу розвиненої слухової пам'яті вважає за краще вимовляти інформацію вголос. Основою пам'яті людей, налаштованих на зорове сприйняття (а їх найбільше), є, наприклад, цілеспрямований підбір ключових слів в завченому тексті (підкреслення, розфарбовування, створення схем і малюнків).

З розвитком техніки запам'ятовування у людей вже виробилися асоціативні методики, які підходять більшості з нас. Ці прийоми називаються мнемонічними прийомами, і вони будуть розглянуті на одному з наступних уроків.

2.2.2.2 Як розвинути асоціативне мислення?

Незважаючи на те що на сьогоднішній день існує безліч мнемонічних прийомів, що полегшують побудову асоціацій для запам'ятовування різного роду інформації, не існує універсального методу, який би підходив для всіх випадків. Часто доводиться створювати асоціації і систематизувати матеріал для запам'ятовування самостійно. Не всі добре розбираються в

асоціативній пам'яті, але цьому можна навчитися. Асоціативне мислення будується, перш за все, на наших творчих здібностях, а саме на здатність створювати щось нове, видозмінюючи існуюче [122–124].

Розвиток асоціативного мислення тісно пов'язане з уявою і здатністю людини знаходити подібні елементи навіть в самих різних речах, а також з тренуванням образної пам'яті.

Крім того, розширення кола об'єднань може бути досягнуто за допомогою цілеспрямованого навчання. Нижче ми пропонуємо вам кілька простих вправ:

Вправа 1. Розв'язання проблем. Друдл (або англійською droodles) - це цікавий винахід американського автора-гумориста Роджера Прайса і креативного продюсера Леонарда Стерна. Суть винаходу полягає в тому, що вам пропонується о(рис. писати картину, яка може мати безліч тлумачень. Картина (друдл) - це щось на зразок каракуля, але в друдлі автори спочатку закладають мінливість його сприйняття. Ви можете вирішити кілька проблем на цій сторінці. Наприклад друдл (рис. 2.8).

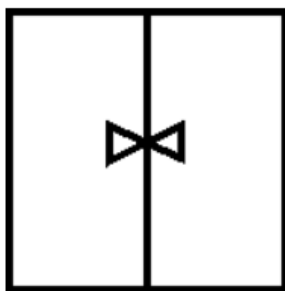


Рисунок 2.8– Приклад друдл

Можливо це:

- Чоловік у костюмі з краваткою-метеликом, затисненими дверима ліфта.
- Або метелик, що підіймається по мотузці вгору.
- Геометричне завдання.
- Флюгер на даху будинку (або будь-який малюнок на даху).
- Пісочний годинник стоїть на столі.
- Два гучномовці на стовпі.
- Шафа з пером.
- Два дзьоби птахів.
- Подарункова коробочка.
- Ручки дверей з двох боків.
- Зачинене вікно.
- Бабка над дорогою.

Приклади картинок-друдлів наведені на рисунку 2.9.

Вправа 6. Створення ментальних карт. Ментальні карти є корисною вправою для розвитку асоціативної пам'яті. Один з творців ідеї складання таких карт Тоні Бьюзан писав у своїй книзі «Суперпам'ять», що «... Якщо ви хочете запам'ятати щось нове, вам просто потрібно пов'язати це з якимось уже відомим фактом, закликаючи свою уяву допомогти».

Якщо хоча б частину цих вправ робити по 10–15 хвилин в день, то вже через кілька днів тренування стане легше і захоплююче, а головне - ви зможете швидше запам'ятати будь-який новий матеріал.

Тому, для розвитку асоціативного мислення з метою поліпшення запам'ятовування матеріалу також корисно скористатися наступними рекомендаціями. Асоціативний зв'язок повинен:

- викликати свій непідробний інтерес (як цього досягти було написано в попередньому розділі);
- впливають на різні органи чуття;
- бути незвичайним, але значущим для вас;
- містити максимально детальну картинку (розмір, колір тощо).

А головне, щоб асоціація була яскравою і легко запам'ятовувалася.

Щоб добре запам'ятати певну інформацію, знайдіть відповідні яскраві асоціації, які будуть незамінним помічником в процесі представлення (відтворення інформації).

2.2.3 Структурування

При запам'ятовуванні великого обсягу інформації нам потрібно її структурувати. Структурування інформації полягає, по-перше, в поділі інформації на групи і підгрупи за певним критерієм. По-друге, в умінні будувати логічні зв'язки між обраними групами інформації, завдяки чому структура надійно зберігається в нашій пам'яті. У цьому розділі ви дізнаєтеся принципи, критерії та методи структурування інформації для її найкращого запам'ятовування [1, 134–142].

2.2.3.1 Що таке структурування?

Структурування матеріалу - це процес організації інформації для його запам'ятовування, в результаті якого елементи досліджуваного матеріалу з'єднуються за змістом в цілісну групу або кілька таких груп.

Для прикладу візьмемо номер телефону, написаний суцільним текстом 380505439080. Щоб запам'ятати його в такому вигляді, потрібно буде сильно постаратися. Але якщо номер переписаний в іншій формі, наприклад, в такому: 38 (050) 543-90-80, то запам'ятати його не складе труднощів.

Тому від простого номера телефону до великих підручників будь-яку завчену інформацію потрібно структурувати [143].

2.2.3.2 Принципи структурування

Основною метою структурування є спрощення розуміння основних елементів, з яких складається весь масив інформації, а також логіка взаємопов'язаності цих елементів. У результаті такого спрощення нам стає зручніше запам'ятовувати інформацію, будувати асоціативні ряди, використовувати різні мнемонічні прийоми. Відповідно до цієї мети можна виділити два ключових принципи структурування досліджуваної інформації:

Перший принцип: інформація повинна бути розділена на групи і підгрупи відповідно до певного значущим для нас критерієм.

Другий принцип: обрані групи повинні бути логічно пов'язані, розташовані в необхідному порядку (за важливістю, за часом, за інтенсивністю тощо).

Також до цих принципів можна додати ще кілька корисних правил, пов'язаних з побудовою структурованої інформації.

Правило Міллера (7 ± 2). Ця закономірність «сім плюс-мінус два» була відкрита американським вченим-психологом Джорджем Міллером в результаті серії експериментів. Він показує, що короткочасна пам'ять людини здатна запам'ятати в середньому: дев'ять двійкових чисел, вісім десяткових чисел, сім букв алфавіту або п'ять односкладових слів. Що становить приблизно групу з семи плюс-мінус два елементи.

Це правило вже використовувалося в розділі навчання уваги, але вірно і для створення інформаційної структури, яка повинна зберігатися в нашій оперативній пам'яті. Тому не рекомендується створювати ряд груп або підгруп, які перевищують 7 елементів.

Ефект країв (або ефект краю) полягає в тому, що ми, як правило, краще запам'ятовуємо інформацію на початку та в кінці структурного ряду. Цей принцип був відкритий дуже давно, а його вивченням займався німецький вчений Герман Еббінгауз в XIX столітті. Цей вчений також відкрив «криву забування», інформацію про яку ви знайдете в наступному розділі.

Ефект Ресторфа також відомий як ефект ізоляції, ефект людської пам'яті, коли об'єкт, який виділяється з ряду подібних однорідних об'єктів, запам'ятовується краще за інших. Іншими словами, запам'ятовується те, що виділяється. Цей ефект часто використовується рекламодавцями для того, щоб завоювати хорошу позицію у вашій свідомості для свого продукту. У нашому курсі знання про цей ефект необхідні для того, щоб при структуруванні інформації виділялися групи, відмінні один від одного. У тому випадку, коли кожен елемент структури завченого матеріалу буде яскравим і неоднозначним, наша пам'ять зможе краще засвоїти весь матеріал.

2.2.3.3 Методи структурування

У процесі вивчення пам'яті людини дослідники вивели кілька способів і прийомів структурування інформації, які допомагають зробити процес запам'ятовування більш зручним. Серед цих найбільш відомих методів - методи Цицерона («римська кімната») і Тоні Бузана («карти пам'яті») [66–68].

1 Римський метод кімнати

Ланцюжок Цицерона, або як її ще називають, метод римської кімнати, є досить простим і в той же час дуже ефективним методом створення структури матеріалу, що запам'ятовується. Суть його полягає в тому, що завчені об'єкти повинні бути подумки розташовані у відомому приміщенні в строго певному порядку. Після цього досить згадати це приміщення, щоб відтворити необхідну інформацію. Саме так і вчинив Цицерон, готуючись до своїх виступів - він пройшовся по приміщенню. Крім приміщення, ви можете використовувати знайому вулицю, письмовий стіл або інші предмети, будову яких ви добре знаєте.

2 Метод розумової карти (карти пам'яті) Бузана

Метод ментальних карт, або як його ще називають mind mapping (а також діаграма зв'язку, карта думок, карта думок або асоціативна карта) - це спосіб зображення структури інформації за допомогою блок-схеми. Такі ментальні карти часто рекомендуються психологами або керівниками тренінгів для правильної постановки цілей або ведення проєктів, але в нашому випадку ментальні карти корисні для структурування запам'ятовується інформації.

Для того щоб побудувати ментальну карту, потрібно виконати ряд наступних дій:

- візьміть матеріал, який потрібно вивчити (підручник, стаття, електронна таблиця тощо), а також білий аркуш паперу, ручку і кольорові олівці;
- намалюйте по центру аркуша будь-який символ або намалюйте малюнок, який буде чітко представляти назву або зміст всього матеріалу (наприклад, назва підручника);
- від цього центрального об'єкта до країв листа потрібно провести ланцюжок з'єднань, яка повинна відображати структуру досліджуваної інформації.

У результаті замість того, щоб дивитися на списки слів або пропозицій зверху вниз і зліва направо (як у випадку зі звичайними примітками), ви бачите основну думку в центрі аркуша, а потім переміщаєтеся по гілках до країв аркуша в потрібному вам порядку.

Приклад mind mapping наведено на рисунку 2.10.

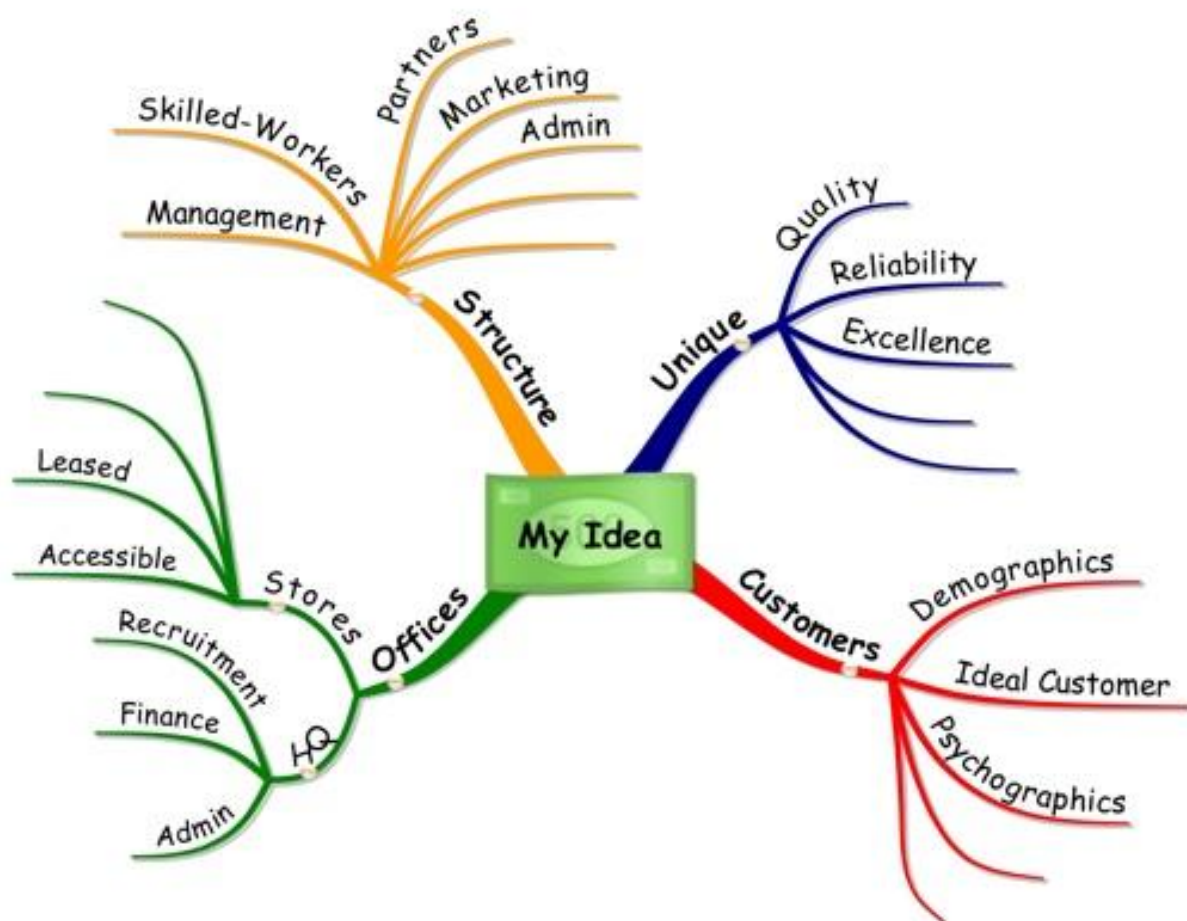


Рисунок 2.10 – Приклад *mind mapping*

2.2.4 Повторення

Пам'ять людини, на відміну від пам'яті комп'ютера, має властивість з часом видозмінюватися. Іншими словами, пам'ять - це динамічний процес. Те, як довго ми хочемо зберігати певну інформацію в нашій пам'яті, пов'язано з повторенням цієї інформації в нашій свідомості. В цьому розділі будуть дані спеціальні прийоми для поліпшення запам'ятовування інформації шляхом повторення вивченого.

Відоме міжнародне прислів'я говорить: «Повторення – мати навчання» (*Repetitio est mater studiorum*). Повторення - одне з головних умов запам'ятовування і засвоєння матеріалу. Повторення впливає на довготривалу пам'ять, допомагаючи довго засвоювати інформацію. Правильне повторення вивченого матеріалу покращує його збереження і полегшує його подальше відтворення [124].

2.2.4.1 Як повинен відбуватися процес повторення?

Усе залежить від типу інформації, яку ви запам'ятовуєте. Тому що повторювати можна все, що завгодно: слова і букви, цифри і цифри, навчальний або розважальний матеріал, іноземні мови. Якщо ви вивчаєте таку інформацію, як цифри або вірші, вам потрібно повторювати її дослівно і послідовно. Але якщо ви запам'ятовуєте зміст підручника або художньої книги, важливо розуміти, що ви збираєтеся щоразу відтворювати матеріал, який вивчаєте по-різному.

Для того щоб засвоїти матеріал, потрібно використовувати спеціальні прийоми і прийоми повторення, які допомагають підвищити ефективність запам'ятовування інформації. Серед цих прийомів можна виділити активне повторення і переказ.

1 Активне повторення. Щоб якомога довше закріпити в пам'яті будь-яку інформацію, необхідно зробити процес повторення активним, усвідомленим, іншими словами, повторення повинно супроводжуватися осмисленням вивченого матеріалу. Для того щоб активізувати цей процес, ставте перед собою додаткові цілі і завдання: відповідайте на питання (які не просто так часто розміщуються в кінці глав підручників), знаходьте або придумуйте приклади з життя, відповідні завченим фактам і тощо. Слід зазначити, що при активному повторенні в твір включається увага і асоціативна пам'ять, в результаті процес запам'ятовування стає краще і ефективніше.

2 Переказ - найпоширеніший спосіб повторення в тих випадках, коли інформація не запам'ятовується дослівно. Переказ також є елементом активного повторення. Під час переказу активізується наше мовне мислення. Відтворення мови допомагає нам не тільки добре запам'ятовувати інформацію, але і відкладати в голові спосіб її відтворення.

Якщо потрібно запам'ятати великий обсяг інформації, і при цьому точно (напам'ять) відтворити її, послідовне повторення всього матеріалу буде мало-ефективним. Для того щоб домогтися гарних результатів, потрібно:

- спочатку розбийте весь матеріал на кілька менших частин і запам'ятайте отриману конструкцію, наприклад, методом римської кімнати з попереднього уроку;
- по-друге, потрібно вчити і, головне, повторювати кожен частину окремо. Між повтореннями різних частин можна робити невеликі паузи. І якщо вам вдалося вивчити всі частини, тільки тоді слід вдаватися до безперервного повторення всього матеріалу в потрібній послідовності.

І, нарешті, щоб повторення стало максимально ефективним, постарайтеся відтворити по пам'яті весь вивчений матеріал. Вдаватися до допомоги першоджерела краще тільки в самих крайніх випадках, коли процес повторення гальмується якоюсь однією неважливою деталлю. І навіть у цьому випадку спробуйте відзначити на аркуші паперу те, що забули, і повернутися до нього після, намагаючись знову згадати самотійно. Такий процес активізує вашу пам'ять і асоціативні зв'язки вашого розуму [127].

2.2.4.2 Види і способи повторення

Крім самого процесу повторення, особливе значення має частота і інтенсивність цього процесу. За всю історію вивчення запам'ятовування шляхом повторення накопичилося безліч методик, які можна розділити на ті, що пов'язані з багаторазовим повторенням, і ті, які пропонують розподілене за часом повторення.

Релігійне виховання будується на силі багаторазових повторень. Так, в індуїзмі неодноразові повторення мантри сприяють не тільки запам'ятовуванню інформації, але і її осмисленню і прийняттю на підсвідомому рівні. Наприклад, слухання, повторення або спів мантри Харе Крішни, як вважається, підносить свідомість практикуючого на духовний рівень. Згідно з теологією Харе Крішни, повторення мантри «Харе Крішна» дозволяє досягти найвищої досконалості життя - чистої любові до Крішни.

Крім того, закон великої кількості повторень складають основу традиційного східного освіти. Наприклад, традиційна китайська система освіти зводилася до запам'ятовування величезної кількості ієрогліфів, хорошому знанню класичних творів, вмінню вільно оперувати цитатами з висловлювань мудреців. Такий обсяг інформації можна запам'ятати тільки за допомогою багаторазових і постійних повторень.

Багато досліджень (перші з яких були проведені в кінці XIX століття) показують, що повторення, розподілене певним чином в часі, більш ефективно, ніж багаторазове розмноження. Такий вид повторення дозволяє економити час і сили, сприяючи тривалому засвоєнню інформації.

Серед виявлених ефектів використання розподіленого за часом повторення можна виділити наступні:

- *тимчасові регресії*. Встановлено, що запам'ятовування матеріалу протікає нерівномірно. Після хорошого запам'ятовування може статися регрес, іншими словами, провал в пам'яті. Але такий збій часто носить тимчасовий характер, і пам'ять знову відтворює забуту інформацію;

- *скачки пам'яті*. Запам'ятовування інформації відбувається семи-мільними кроками, і кожне нове повторення може мати різний результат, як більш, так і менш ефективний в порівнянні з попереднім;

- *швидкий старт*. Коли ви засвоїте легкий для запам'ятовування матеріал, перші повтори дають більший результат, ніж наступні. Кожне нове повторення призводить до незначного збільшення кількості завченого матеріалу;

- *швидке завершення*. При запам'ятовуванні складного матеріалу процес протікає спочатку повільно, а потім швидко. Ефект від перших повторень часто недостатній, а кількість завченого матеріалу збільшується тільки при повторних репродукціях;

- *ремінісценція* - це ефект, при якому згадуються деякі додаткові деталі, на які ви не відразу звернули увагу після вивчення матеріалу. Таким чином, програма пам'яті з відкладеним відтворенням може бути більш

продуктивною, ніж кілька повторень відразу після запам'ятовування. Це пояснюється тим, що в проміжках між запам'ятовуванням і відтворенням відбувається додаткова несвідома фіксація інформації в нашій головах

Ці ефекти запам'ятовування були виведені за допомогою численних експериментів і спостережень. Вивчення проблеми повторення запам'ятовується інформації призвело до появи прийомів, що дозволяють досить точно визначити, коли повторення найбільш ефективні. Одна з найпопулярніших подібних методик описана в концепції Германа Еббінгауза, яка написана нижче.

2.2.4.3 Програма повторення Еббінгауза

Як вже було сказано, інформація запам'ятовується і забувається людиною нерівномірно. Спробуйте вгадати, скільки відсотків тільки що вивченої інформації людина забуває протягом першої години?

Загальноприйнятим вивченням процесу забування людини є робота Германа Еббінгауза, написана ним в кінці XIX століття. Шляхом численних експериментів вчений відкрив так звану «криву забування», яка показує, як довго в голові людини живе колись засвоєна інформація (рис. 2.11).

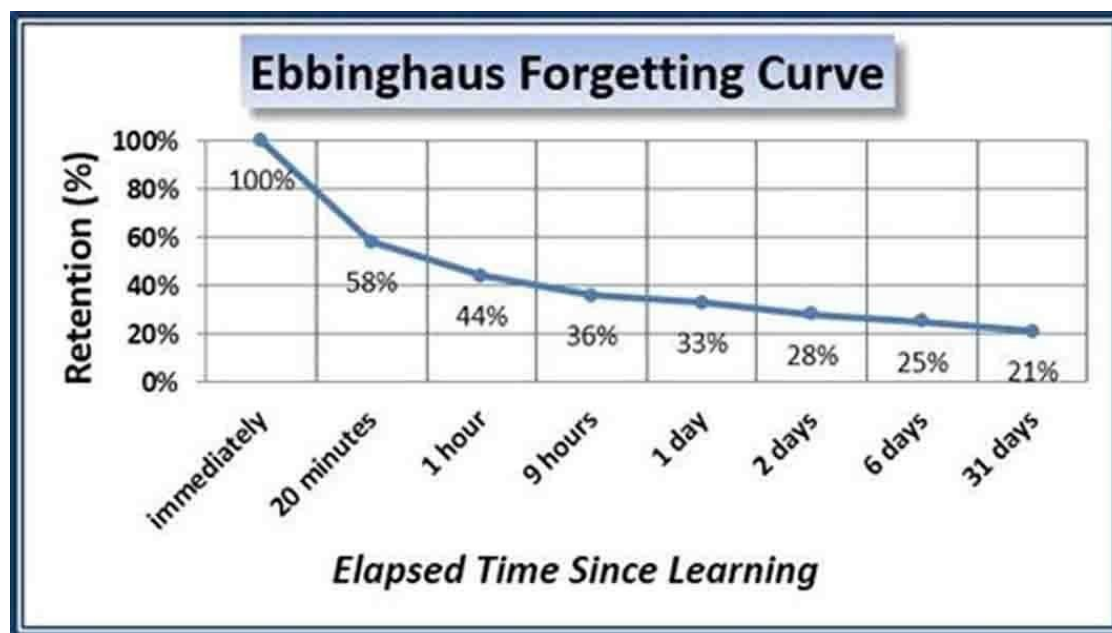


Рисунок 2.11 - Крива Еббінгауза

Крива забування або крива Еббінгауза була отримана в результаті експериментального дослідження пам'яті німецьким психологом Германом Еббінгаузом в 1885 році. Еббінгауза захопила ідея вивчення «чистої» пам'яті - запам'ятовування, на яке не впливають процеси мислення. Для цього він запропонував метод запам'ятовування безглуздих складів, що

складаються з двох приголосних і голосної між ними, які не викликають ніяких смислових асоціацій (наприклад, бов, гіс, лох тощо) [237, 238].

У ході експериментів було встановлено, що після першого безпомилкового повторення ряду таких складів забування спочатку йде дуже швидко. Уже протягом першої години забувається до 60 % всієї отриманої інформації, через 10 годин після запам'ятовування в пам'яті залишається 35 % вивченого. Далі процес забування йде повільно і через шість днів в пам'яті залишається близько 20 % від загальної кількості спочатку вивчених складів, стільки ж залишається в пам'яті через місяць.

Висновки, які можна зробити на основі цієї кривої, полягають в тому, що для ефективного запам'ятовування необхідно повторювати завчений матеріал в певному режимі.

2.2.4.4 Коли повторювати інформацію?

Особливість людської пам'яті така, що створені відносини і асоціативні ряди руйнуються приблизно через годину після дослідження за умови, що вони не були зафіксовані повторенням. Тому, як уже зазначалося, перше повторення має йти відразу після вивчення матеріалу [239–241].

Що стосується інших повторень, то тут існує 2 популярних режиму раціонального повторення досліджуваного матеріалу, на думку сучасних фахівців.

1 Якщо на запам'ятовування прочитаного є два дні, краще повторити матеріал наступним чином:

- перше повторення - відразу після закінчення читання;
- друге повторення - через 20 хвилин після першого повторення;
- третє повторення - через 8 годин після другого;
- четверте повторення - через 24 години після третього.

2 Якщо ваш час нічим не обмежений, і ви хочете запам'ятати інформацію дуже довго, то оптимальними вважаються наступні етапи повторення інформації:

- перше повторення - відразу після закінчення читання;
- друге повторення - через 20–30 хвилин після першого повторення;
- третє повторення - через 1 день після другого;
- четверте повторення - через 2–3 тижні після третього;
- п'яте повторення - через 2–3 місяці після четвертого повторення.

Звичайно, тимчасові рамки залежать і від запам'ятовується інформації. Якщо ви запам'ятали текстову або мовленнєву інформацію, то друге повторення потрібно робити через 15 хвилин після першого, третє - через 8 годин (в день запам'ятовування), четверте - на наступний день, через 24 години. Якщо ви запам'ятали точну інформацію, то друге повторення потрібно робити через 1 годину, третє - через 3 години, наступні повтори потрібно робити через 8 годин і протягом наступного дня з перервами в 3–4 години (рис. 2.12).



Рисунок 2.12 - Крива Ебінгауза

Варто також зазначити, що вас не варто лякати великою кількістю повторень, які вас просять зробити. Повторення по пам'яті часто набагато простіше і цікавіше, ніж просто перечитування досліджуваного матеріалу. Більш того, ви можете подумки повторити інформацію в будь-якому зручному місці і в будь-який зручний для вас час: за їжею, під час подорожі в громадському транспорті або за кермом автомобіля. При розумовому повторенні можна вивчати інформацію буквально цілий день з мінімальними перервами.

Щоб запам'ятати матеріал надовго, повторіть його кілька разів в описаному вище режимі.

2.2.5 Мнемотехніка

Мнемотехніка - це спеціальні методи запам'ятовування певних видів інформації, засновані на особливостях психіки людини, а також на чотирьох правилах запам'ятовування, які були дані в попередніх розділах. Знання і використання спеціальних мнемонічних прийомів дозволить краще запам'ятати цифрову інформацію, конкретні тексти і терміни, імена, особи і прізвища, іноземні слова, вирази і багато іншого. У цьому розділі ви розберетеся в основах мнемотехніки, а також опишете основні прийоми і методи запам'ятовування різних видів інформації [17].

Мнемотехніка або мнемотехніка - це спеціально розроблені прийоми і методи, що полегшують запам'ятовування певних видів інформації. У деяких підручниках і курсах автори використовують термін «мнемотехніка»

для позначення сукупності прийомів і методів запам'ятовування інформації, що використовуються для певних даних, а термін «мнемотехніка» трактується як застосування на практиці методів, визначених саме для даної мнемотехніки.

Головний принцип будь-якої мнемотехніки - заміна абстрактних об'єктів поняттями, які мають зорове, слухове або, рідше, інше чуттєве уявлення, зв'язування об'єктів з уже наявною інформацією (побудова асоціацій) для спрощення її запам'ятовування.

2.2.5.1 Основні мнемонічні методики

Прикладний арсенал сучасної мнемотехніки складається з великого набору уніфікованих технік запам'ятовування [2]. Серед основних мнемонічних прийомів і методів можна виділити наступні:

- літерний код. Формування смислових фраз з початкових (або цілеспрямовано присвоєних) букв запам'ятовується інформації;
- асоціація. Знаходження яскравих незвичайних асоціацій, які пов'язані з запам'ятовується інформацією;
- рими. Створюйте римовані пари слів або навіть невеликі вірші, що містять пам'ятний матеріал;
- співзвуччя. Запам'ятовування термінів або іноземних слів за допомогою приголосних вже відомих слів або словосполучень;
- метод римської кімнати. Віднесення пам'ятних об'єктів до окремих місць в добре знайомому вам приміщенні.

В цьому розділі для зручності навчання всі мнемотехніки будуть розділені на групи в залежності від виду інформації, яку допомагають запам'ятати ці мнемотехніки.

2.2.5.2 Запам'ятовування цифр і чисел

Описані нижче методи підходять для запам'ятовування такої інформації, як номери телефонів і автомобілів, історичні дати, математичні та природничо-наукові константи тощо.

Буквено-цифровий код. Це один з найпопулярніших (і древніх) мнемонічних прийомів. Цей прийом заснований на тому, що кожному номеру присвоюється певна буква. Для запам'ятовування великих цифр такі букви використовуються для складання слів, словосполучень, пропозицій або навіть невеликих історій.

Роботу цієї мнемотехніки ми продемонструємо на прикладі. Нижче представлений буквено-цифровий код, який заснований на відповідності між приголосними звуками, з яких починається більшість цифр, і, власне, самими цифрами від 0 до 9.

Щоб вільно користуватися буквено-цифровим кодом, потрібно дуже добре вивчити цю таблицю, знати її потрібно не гірше, ніж таблицю множення. А для того щоб запам'ятати будь-яке число, наприклад, 739812, потрібно зробити наступне:

- розбийте число на пари цифр: 73-98-12;
- перекодуйте цифри в слова: перший приголосний в слові - це перша цифра двозначного числа, а другий приголосний повинен відповідати другій цифрі по буквено-цифровому коду. Наприклад, для цифри «73» (букви «С» і «Т») можна скласти слова: стільники, сотня, сито тощо. Для цифр «98» (букви «М» і «В») можна скласти слово: МаВка. Для цифр «12» (букви «Р» і «Д») можна скласти слово: РаДуга.

Тепер складені слова, що позначають пари цифр, слід використовувати для створення певної історії, наприклад, «СТо МаВок бачили РаДугу».

Спробуйте застосувати ці методи на практиці і пройдіть тренування по запам'ятовуванню телефонів за допомогою мнемотехніки.

Метод вішалок або запам'ятовування цифр методом родинних асоціацій. Метод слова-вішалки заснований на візуальних уявленнях і дозволяє запам'ятати в правильному порядку список, що складається з будь-якої кількості цифр. Для цього потрібно присвоїти кожному номеру десять так званих слів-вішалок і добре запам'ятати ці слова. А щоб запам'ятати число, що складається з декількох цифр, потрібно пов'язати зображення цифр цього числа з деякою історією. Наприклад, якщо присвоїти образ спортсмена цифрі 1, а образ школи - цифрі 5, то число 15 можна запам'ятати історією спортсмена, який бере участь в шкільних змаганнях.

Поєднання чисел із зображеннями. Цей мнемонічний прийом передбачає, що кожна цифра має форму (так, як вона виглядає при написанні), і ця фігура може нагадувати вам про обриси деяких предметів, які можна використовувати як слова-вішалки. Нуль: коло, куля, сонце. Одиниця виміру: лом, ліхтар, солома. І так далі. І як в способі вішалок, при запам'ятовуванні числа всі його номери необхідно об'єднати в якусь історію.

Метод О'Брайєна. Ця мнемонічна техніка також є модифікацією методу вішалки. Домінік О'Браєн пропонує використовувати образи відомих людей для запам'ятовування чисел.

Кожному двозначному номеру повинна бути присвоєна якась знаменитість і її характерна дія, а для кожного окремого числа підбирається будь-яка проста асоціація за зовнішнім виглядом, значенням або співзвуччям (1 - олівець (за зовнішнім виглядом), 3 - свиня (за змістом, тому що вам відома казка про трьох поросят), 7 - насіння (в співзвуччі).

Важливо запам'ятати відповідності для кожного числа від 0 до 9, а також для всіх інших, починаючи з 10, щоб вони міцно закріпилися в свідомості. За технікою О'Брайєна легко створювати зображення для чисел від 00 до 99, відповідно, в одному зображенні може бути навіть чотири цифри.

Також дуже зручно замінювати цифри 0 і від 3 до 9 першими буквами їх назв (0 - Н, 3 - Т, 8 - В тощо), орієнтуючись потім на співзвуччя. Наприклад: 88 – Василь Васильович; 65 – Сергій Степанович; 87 – Василь Стус.

А цифри 1 і 2 можна замінити на К і Л відповідно (К - олівець (1), Л – лебідь (2)). Виходить, що, наприклад, 52 - це Ліна Костенко.

Варто відзначити, що краще не зловживати використанням трьох модифікацій методу хангерного слова, описаного вище. Якщо ви використовуєте такі прийоми, то краще вибрати один з них, який здасться вам найзручнішим. В іншому випадку ви ризикуєте заплутатися у великій кількості створених образів і виникаючих ланцюжках асоціацій. Якщо потрібно надовго запам'ятати деякі цифри, то можна скористатися наступними мнемонічними прийомами:

Асоціація з іншими звичними цифрами. Дейл Карнегі радить запам'ятовувати дати, пов'язуючи їх зі знаменними датами, які ви знаєте.

Шед-система (система шед). Невеликі цифри, такі як історичні дати або короткі телефонні номери, можна дізнатися, склавши спеціальну фразу, кожне слово в якій знаходиться в строго певному порядку і має ряд букв, що відповідають кількості запам'ятовуються цифр. Наприклад, якщо ви хочете запам'ятати число 467, то потрібно придумати фразу, в якій перше слово буде складатися з 4 букв, друге - з 6, і третє слово складається з 7 букв. Так, цифра 467 відповідає фразі «слон біжить галопом» (4, 6 і 7 букв відповідно). Нуль в цій системі часто відповідає слову з 10 або будь-яких букв більше.

Рими. Найчастіше велика кількість чисел зручно запам'ятовувати, створюючи рими або вірші. Цей спосіб підійде, якщо потрібно довго запам'ятовувати певні числа, маючи можливість витратити на це деякий час. Так ви легко запам'ятаєте, які знаки йдуть після десяткової коми в числі «Пі».

2.2.5.3 Запам'ятовування імен і облич

Дуже часто нам потрібно пам'ятати про людей, з якими ми тільки що познайомилися. Усі ми схильні добре ставитися до тих, хто пам'ятає наше ім'я. Для того щоб швидко і точно запам'ятати імена і обличчя людей, існують наступні мнемонічні прийоми.

Асоціація з іншою людиною, яку ви добре знаєте з таким же ім'ям. Наприклад, багато хто з нас легко запам'ятають ім'я людини, якщо вони є вашим тезкою. Також легко запам'ятати імена людей, які збігаються з іменами ваших батьків і хороших знайомих. Але навіть якщо ви не знаєте ім'я людини, якого потрібно запам'ятати, постарайтеся згадати відомих особистостей з однаковими іменами: акторів, політиків, музикантів.

Підбір інших модифікацій його імені. Наприклад, ім'я Олексії має кілька модифікацій Олекс, Лексії. Як тільки людина представився, спробуйте назвати кілька модифікацій його імені.

Написання імені. Подумайте, як пишеться ім'я людини – уявіть його візуально. Скільки букв в цій назві? Яка буква перша? Відповіді на ці питання ще більше зацементують образ імені людини в вашому візуальному сприйнятті. По можливості можна навіть написати ім'я людини на папері для посилення сприйняття.

Запам'ятовування прізвищ. Запам'ятовувати прізвища можна за допомогою мнемонічних прийомів, заснованих на зорових асоціаціях. Починати потрібно з пошуку ментальної заміни або зміни прізвища. Наприклад, прізвище Буянов може асоціюватися з островом Буян з дитячих казок, а також з буйним темпераментом. Потім вибирається якась помітна риса людини, наприклад, риса обличчя або риса характеру (яка більше підходить для прізвища Буянов), яку необхідно прив'язати до обраної асоціації прізвища.

Спробуйте застосувати ці методи на практиці і пройдіть тренування по запам'ятовуванню осіб і імен за допомогою мнемонічних прийомів.

2.2.5.4 Запам'ятовування іноземних мов

Мовна мнемотехніка буде корисна для запам'ятовування слів, виразів, граматичних правил, дієслівних форм тощо.

Метод фонетичних асоціацій (МФА). Цей спосіб обумовлений тим, що у всіх мовах світу є слова або частини слів, які звучать однаково, але мають різне значення. Більш того, в різних мовах зустрічаються слова, які мають спільне походження. Наприклад, слово «meet» (зустрічатися) можна запам'ятати, асоціювавши його зі схожим за звучанням українським словом «мітити». Уявіть, що коли ви збираєтесь «зустрітись» з кимось, ви ставите позначку (мітите) у своєму календарі, щоб не забути про зустріч.

Спосіб взаємодії всіх відчуттів (MVVO). Такий мнемонічний підхід стане в нагоді тим, хто хоче навчитися вільно спілкуватися іноземною мовою. Якщо слова автоматично не спливають у вашій пам'яті, то ви не зможете вільно розмовляти мовою. Тому головне - не запам'ятовувати іноземне слово як переклад рідного слова, а відразу асоціювати іноземне слово безпосередньо з відповідним йому поняттям. Вивчити слово «чашка-чашка» Уявіть собі чашку з ручкою, і, пам'ятаючи про зображення, скажіть кілька разів «чашка», намагаючись не запам'ятати слово «чашка».

Спробуйте застосувати ці методи на практиці і пройдіть навчання за запам'ятовуванню іноземних слів за допомогою мнемонічних прийомів.

2.2.6 Тренування пам'яті

Незважаючи на те що розуміння законів людської пам'яті дозволяє поліпшити запам'ятовування необхідної інформації, без спеціальних вправ

домогтися високих результатів складно. Як і в спорті, музиці, швидкочитанні, ораторському мистецтві та акторській майстерності, для розвитку пам'яті необхідні правильні тренування. Даний розділ розповість, як можна ефективно тренувати вміння до випадкового запам'ятовування, а також вправи, прийоми, програми, безкоштовні онлайн ігри, методи і прийоми розвитку зорової та слухової пам'яті.

2.2.6.1 Шляхи і методи розвитку пам'яті

Для початку варто відзначити, що ми часто тренуємо свою пам'ять і увагу, використовуючи в повсякденному житті різні побутові ситуації. Ми пам'ятаємо, що хочемо купити в магазині, намагаємося згадати дні народження родичів, друзів і знайомих, переказуємо зміст недавно прочитаної книги або підручника - все це і багато іншого є хорошим тренуванням пам'яті. Однак використання спеціальних вправ дає нам можливість сконцентруватися на конкретній меті розвитку певної здатності нашої пам'яті. Тому більшість вправ, наведених нижче, виробляють комплексний вплив на наше мислення, а також на нашу пам'ять як важливу складову мислення.

2.2.6.2 Тренування зорової пам'яті

Як зазначалося раніше, зорові образи запам'ятовуються більшістю людей набагато краще, ніж слухові або тактильні образи, так як нерви, що ведуть від ока до мозку, в двадцять разів товщі нервів, що ведуть від вуха до мозку. Тому розвиток зорового запам'ятовування є важливою складовою тренування пам'яті. Фотографічну пам'ять і здатність швидко запам'ятовувати зорові образи можна розвинути, виконуючи наступні корисні вправи.

Вправа 1. Таблиці Шульте

Як відомо, таблиці Шульте корисні для розвитку швидкочитання. Вони відмінно тренують периферичний зір, увагу і спостережливість, а якщо ви виявите час, у вас з'явиться стимул побити особистий рекорд, що додасть захопленню цими столами додаткове хвилювання.

Таблиці Шульте корисні не тільки для розвитку навички швидкого читання, але і для тренування зорової пам'яті. При пошуку послідовних чисел в таблиці наш зір ментально фіксує кілька осередків. У результаті запам'ятовується розташування не тільки потрібної клітини, але і клітин з іншими числами.

Вправа 2. Тренування фотографічної пам'яті (метод Айвазовського)

Цей метод тренування фотографічної пам'яті названий на честь відомого мариніста Івана Костянтиновича Айвазовського (Айвазяна). Айвазовський міг на мить подумки зупинити рух хвилі, перенісши її на полотно, щоб воно не здавалося застиглим. Вирішити цю проблему було дуже складно, вона вимагала від художника хорошого розвитку зорової пам'яті. Для

досягнення такого ефекту Айвазовський багато спостерігав за морем, закривав очі і відтворював побачене по пам'яті.

Подібний метод тренування зорової пам'яті може бути використаний і вами. Протягом 5 хвилин уважно дивіться на об'єкт, частину пейзажу або на людину. Закрийте очі і подумки якомога чіткіше відновіть кольоровий образ об'єкта. Якщо є бажання, образи можна відтворити не тільки в голові, але і намалювати на папері, що підвищить ефективність тренування. Цю вправу можна робити час від часу або регулярно, все залежить від того, наскільки добре ви хочете тренувати зорову пам'ять.

Вправа 3. Гра матчів

Гра в запам'ятовування матчів - це не тільки корисний, але і зручний спосіб тренування зорової пам'яті. Киньте на стіл 5 сірників, і протягом декількох секунд запам'ятайте їх розташування. Потім відверніться і спробуйте за допомогою інших 5 сірників зробити таку ж картинку на іншій поверхні.

Спочатку вправа може бути нелегким для вас. Якщо вам не вдалося все запам'ятати, то подивіться на сірники ще на секунду і відтворіть зображення точніше. Навик прийде з навчанням. Як тільки ви відчуєте, що вам легко виконувати цю вправу, збільште кількість матчів і скоротіть час спостереження.

Ця вправа дозволяє не тільки тренувати зорову пам'ять, а й стежити за прогресом в результаті тренувань. А ігрова форма додає азарту при виконанні вправи.

Вправа 4. Римська кімната

Як зазначалося, римський метод кімнати дуже корисний для структуризації інформації, яку ви пам'ятаєте. Однак цей знаменитий прийом можна використовувати і для тренування зорової пам'яті. Так що при запам'ятовуванні інформації методом римської кімнати намагайтеся не тільки запам'ятовувати послідовність об'єктів і приписувані їм дані, а й деталі, форми і кольори цих об'єктів. Цим атрибутам також можуть бути присвоєні додаткові запам'ятовуються зображення. В результаті, Ви будете запам'ятовувати більше інформації, а заодно і тренувати зорову пам'ять.

2.2.6.3 Тренування слухової пам'яті

Незважаючи на те що знаменита російська прислів'я стверджує, що «краще побачити 1 раз, ніж почути 100 разів», слухова пам'ять іноді може бути не менш корисною. Наприклад, без слухової пам'яті музикантам, акторам, політикам і навіть розвідникам важко домогтися успіху. Щоб зрозуміти, наскільки важлива слухова пам'ять, пам'ятайте, що лекція запам'ятовується краще, ніж просто читання підручника або перегляд слайдів.

Особливість слухової пам'яті полягає в тому, що на відміну від зорових вражень, які сприймаються швидше, пам'ять часто краще зберігає добре запам'ятовуються слухові враження. Нижче наведено кілька хитрощів і

способів, які допоможуть вам навчитися ефективно запам'ятовувати слухову інформацію.

Вправа 1. Читання вголос

Читання вголос - це, безумовно, одне з найбільш ефективних вправ для розвитку слухової пам'яті. Саме читання вголос сприяє збільшенню робочого словникового запасу, поліпшенню дикції, інтонації, емоційного забарвлення і яскравості мови. Читання вголос допомагає нам краще запам'ятати слухові складові прочитаного матеріалу.

Читати вголос потрібно повільно, в оптимальному темпі розмови, дотримуючись деякі технічні нюанси:

- чітко вимовляти слова, виразно і з розміщенням;
- вимовляєте текст не одноманітно, а як би ви висловлюєте власні думки (розповідаєте).

Якщо ви будете читати вголос хоча б по 10-15 хвилин кожен день, то вже через місяць помітите очевидні результати як в своїх ораторських здібностях, так і в слуховій пам'яті.

Вправа 2. Вірш

Тренування пам'яті не обов'язково зводити до якихось конкретних вправ. Заведіть звичку вчити маленький вірш напам'ять кожен день, або хоча б щотижня. Постарайтеся глибоко заглибитися в його зміст, подумайте про прийоми, які використовував поет.

Вивчаючи вірш, ви будете повторювати його або вголос, або мовчки, використовуючи свій артикуляційний апарат. Чим більше повторень ви виконаєте, тим краще запам'ятається вірш. Згодом ви будете тренувати пам'ять і запам'ятовувати вірші в результаті набагато меншої кількості повторень.

Крім того, самі вірші часто використовуються для тривалого запам'ятовування будь-якої абстрактної інформації.

Вправа 3. Підслуховування

Йдучи по вулиці або в громадському транспорті, намагайтеся почути і тримати в голові фрагмент розмови незнайомих людей. Потім спробуйте відтворити собі почуте з правильною інтонацією, а також подумки уявіть обличчя людей, які це сказали. Ця вправа дозволяє навчитися вільно сприймати текст на слух, а також дозволить бути більш уважним і чуйним до тону мови.

Виконуючи ці вправи, і дотримуючись рекомендацій з попередніх уроків, ви незабаром зможете похвалитися відмінною пам'яттю, а також вразити друзів і знайомих здатністю легко запам'ятовувати інформацію.

2.2.7 Розвивальні ігри

Подібно до того, як спортсмен повинен удосконалювати свою майстерність при щоденних тренуваннях, так і всі, хто хоче мати відмінну пам'ять, повинні вміло відточувати цей корисний навик. У цьому розділі міститься

матеріал - ігри для дітей і дорослих, які допоможуть розвинути і підтримати увагу, вміння запам'ятовувати і відтворювати інформацію [211–218].

2.2.7.1 Ігри в процесі тренування пам'яті

Списки справ і щоденники - відмінні помічники для сучасної ділової людини. Але в той же час очевидно, що вони навіть близько не підходять до заміни природної здатності до запам'ятовування, адже хороша пам'ять важлива сама по собі, адже вона є запорукою успішної діяльності будь-якого роду. Тренуючи його, ви привчите свій мозок до навантажень, менше забудете. І в цьому допоможуть різні ігри, які покликані розбавляти ідентичні завдання наших робочих буднів в плані пам'яті. Видовищність і конкурентоспроможність в цьому плані так само актуальні, як і корисність, адже вони підвищують інтерес і усувають втому і перенапруження. Крім того, пам'ять нерозривно пов'язана з увагою, а більшість ігор, описаних нижче, вимагають максимальної концентрації і концентрації, тому стануть хорошою підмогою в плані розвитку навичок швидкочитання, творчих здібностей, усного рахунку. Про ігрові аспекти в сучасній освіті ми вже писали в статті, присвяченій логічним іграм. У ньому, а також у відповідних розділах інших наших тренінгів ви зможете знайти ще більш цікаві розвиваючі ігри для людей різного віку.

2.2.7.2 Онлайн-ігри

1 Число. Цифри здадуться знайомими кожному, хто стикався з таблицями Шульте раніше. Вони об'єднані спільним поняттям і прекрасно тренують просторову пам'ять і концентрацію уваги. Але ця онлайн гра кілька видозмінена, що робить її більш складною і сприяє розвитку навички візуального структурування.

2 Судоку - це онлайн флеш гра, заснована на знаменитій головоломці з цифрами. Він був популяризований у 1986 році японським журналом «Nikoli», який вперше почав регулярно його видавати, але сплеск міжнародного визнання стався у 2005 році.

3 «Манікомб» - це онлайн флеш гра для запам'ятовування, яка сподобається дітям. Приємна графіка, легкий музичний супровід і простота допоможуть дитині навчитися відтворювати інформацію, розвивати увагу, а разом з ним і наполегливість.

4 Слідуйте за жабою. Не дозволяйте назві та інтерфейсу цієї онлайн-гри обдурити вас - це далеко не по-дитячому. Виграти його буде непросто, адже крім концентрації і хорошої пам'яті, для досягнення успіху знадобиться ще й здатність непослідовно відтворювати постійно зростаючий обсяг інформації.

5 Матриця пам'яті. Гра всім добре відома з додатків для телефонів Nokia. Також існує безліч модифікованих аналогів для різних платформ. Тут ми пропонуємо вам пограти в класичний варіант цієї простої флеш-гри, яка відмінно підходить для тренування пам'яті і концентрації уваги.

6 Пари. Гра відноситься до категорії класичних ігор для розвитку пам'яті - ви напевно зустрічали подібні додатки, реалізовані на різних платформах, в тому числі і серед стандартних ігор для Windows. Безсумнівним його плюсом є те, що реалізується він просто, але при цьому підходить як дорослим, так і дітям, зберігаючи при цьому свою ефективність.

2.2.7.3 Інші ігри

Якщо ви втомилися від комп'ютера або просто хочете різноманітності, ви можете як самі, так і з друзями пограти в якісь ігри, які будуть як цікаві в плані проведення часу, так і корисні для вашої пам'яті. Ось список таких ігор:

1 Настільна гра «Пам'ять». Незважаючи на те що більшість настільних ігор вимагають від гравця концентрації уваги, «Пам'ять» тримає пальму першості серед подібних дитячих ігор для розвитку пам'яті довгий час. Простота робить його незамінним і, напевно, ми не помилимося, якщо припустимо, що практично у всіх він був в дитинстві. За своєю суттю «Пам'ять» є попередником гри «Пари», описаної вище. У набір входить кілька десятків парних карток (тему можна підібрати під інтереси дитини - машинки, тварини, фрукти і овочі). Картки перемішують, розкладають сорочкою вгору, а потім відкривають по дві за раз. Коли картинки на них збігаються, вони залишаються перевернутими. Гра відмінно розвиває зорову і просторову пам'ять. Безсумнівним плюсом є ще й те, що ви можете зробити його в домашніх умовах самостійно – знайдіть відповідні картинки в інтернеті і роздрукуйте або намалюйте.

2 Головоломки також відносяться до нестаріючої класиці. Вони залишаються улюбленими завдяки своїй цікавості, помноженої на корисний ефект. На думку психологів, збір головоломок сприяє розвитку образного і логічного мислення, довільної уваги, сприйняття, зокрема, розрізнення окремих елементів за кольором, формою, розміром; вчить правильно сприймати зв'язок між частиною і цілим; розвиває дрібну моторику кисті. Ви легко можете купити головоломку в багатьох магазинах. На їхню користь говорить ще й той факт, що існує безліч видів і модифікацій головоломок на різні теми, і кожен може вибрати щось на свій смак. «Дитячими» головоломками прийнято вважати пазли з кількістю частин не більше 250 штук, а «дорослі» можуть налічувати більше тисячі елементів. Сьогодні, до речі, існує безліч інтернет-ресурсів, де головоломку можна зібрати онлайн.

3 Гра в сніжки. «Сніжок» по праву вважається найкращою грою для першого знайомства порівняно великої кількості людей (10–30 осіб). Суть

його полягає в наступному: всі присутні стоять в колі, а хтось першим називає його ім'я. Людина, що стоїть за ним, називає ім'я попереднього і своє, третій називає перші два і своє, і так до тих пір, поки кожен не представить себе. Більш складні сорти: називати не тільки ім'я, але і прикметник, на букву, з якої починається ім'я (наприклад: Сергій скромник, Вікторія уважна); або ім'я і хобі (наприклад: Олег футбол, танці Маша). Очевидно, що така гра дозволяє не тільки познайомитися, тренуючи при цьому свою пам'ять, а й дізнатися щось про аудиторію, її інтереси, «розтопити лід» в компанії.

4 Карткові ігри. У багатьох карткових іграх (від «дурня» до деяких модифікацій пасьянсу) гравець повинен бути гранично уважним і пам'ятати, які карти вийшли або як вони влаштовані. Це також досить добре тренує пам'ять.

2.3 Уроки розвитку мислення

2.3.1 Латеральне мислення

Для того щоб мислити нестандартно і створювати щось дійсно нове, корисно зрозуміти, як зламати шаблон і прийти до нової ідеї. В цьому розділі буде описана схема латерального мислення Едварда де Боно в інтерпретації відомого маркетинголога Філіпа Котлера. Усвідомлення процесу творчого мислення допоможе вам зрозуміти, як зробити свій творчий процес більш продуктивним [227].

Існує така помилка, що творчість і творчість - це антиподи логіки. Нетрадиційне мислення часто порівнюють з інтуїцією, раптовим натхненням або аутогенним станом людини. Однак творче нетрадиційне мислення не є чистим хаосом у свідомості. Як зазначає сам засновник концепції латерального мислення Едвард де Боно, головна відмінність нетрадиційного мислення від мислення психічних хворих полягає в тому, що процес творчого мислення контролюється. І навіть якщо нетрадиційне мислення вважає за краще працювати хаотично, то цим хаосом можна керувати.

Існує безліч спроб описати творче мислення людини. Однак побудувати єдиний тренінг, який допомагає навчитися творчості на основі всіх відомих концепцій, просто неможливо. У цьому тренінгу буде використана найпопулярніша і проста на практиці схема латерального мислення, адаптована Філіпом Котлером і Фернандо Тріасом Де Бесом. Ця схема багато в чому перегукується з іншими поняттями, і якщо ви хочете освоїти ТРИЗ, синектику або теорію 6 капелюхів, знання, отримані в цьому курсі лекцій, обов'язково знадобляться.

Що таке латеральне мислення?

Латеральний (*лат. lateralis* - бічний, *від latus* - бічний) - означає «бічний» або «зміщений». Таким чином, латеральне мислення - це мислення, зміщене (перенаправлене) щодо традиційного мислення.

У своїй концепції Едуард де Боно намагався знайти нове бічне мислення, як окремий вид мислення, відмінний від вертикального логічного і горизонтального фантазійного типів мислення. Творчий процес створення інновації передбачає відмову від звичайного мислення при породженні бічного розриву. Нове мислення, яке планував описати де Боно, мало привести до створення чогось нового з того, що вже було відомо. Іншими словами, бічне мислення повинно створити абсолютно нову концепцію з відомої ідеї (або декількох ідей) [228–231].

Як можна змістити або перенаправити мислення?

Едуард де Боно виділив безліч способів опису процесу латерального мислення. Однак однією з найцікавіших є методика, адаптована маркетингологом Філіпом Котлером і складається з 3 етапів:

1 Виділення фокуса. Для створення чогось нового необхідно вибрати сферу творчої діяльності і напрямок пошуку, іншими словами, відому ідею, з якої ми і почнемо. Без такої відправної точки просто неможливо рухатися далі, і чим краще ви зосередитеся на цій ідеї, тим легше буде створити щось нове.

2 Генерація бічного розриву. Після вибору напрямку творчих зусиль ми повинні зробити перерву в межах встановленої спрямованості, яка є основним етапом бічного мислення. З якоїсь логічної ідеї, сформульованої на першому етапі, важливо зробити певний ухил, що порушує логіку цієї ідеї. Іншими словами, нам потрібно видозмінити фокус і порушити обраний шаблон.

3 Встановлення зв'язку. Після того, як на другому етапі ми зламали шаблон і отримали змінене (найчастіше, абсурдне) судження, нам потрібно буде знайти щось логічне в новому судженні. Це може бути досить складним завданням, але результат окупиться. Саме на цьому етапі відбувається справжня творчість, і ми отримуємо щось нове.

Таким чином, проходячи 3 стадії бічного розумового процесу (*focus - break* - встановлення зв'язку), можна створити безліч нових ідей і концепцій. А про те, як працює ця схема, буде детально розказано в наступних розділах.

2.3.2 Обрамлення та фокусування

Щоб створити щось нове, необхідно вибрати напрямок творчого пошуку. Без такої відправної точки рухатися далі просто неможливо. Як би це не здавалося дивним, але чим чіткіше ви позначите рамки, тим простіше буде створити щось нове. В даному розділі показано важливість вибору фокуса і розглянуті закономірності хитрощів мови Роберта Ділтса (обрамлення), на основі яких можна почати процес бічного мислення [43, 232].

Відоме прислів'я говорить, що «все нове - це добре забуте старе». У цьому є звукове ядро, адже з абсолютно чистого шиферу нічого не створюється. Для будь-якої нової ідеї, яка народжується в голові людини, завжди є передумови. Навіть відома таблиця, про яку мріяв Менделєєв, стала результатом його тривалої концентрації на проблемі структурування хімічних елементів.

Для того щоб зрозуміти, як важливо вміти вибрати правильний напрямок думки в творчому процесі, наведемо приклад з невеликої статті під назвою «Творча криза», написаної відомим дизайнером Артемі Лебедевим.

Спробуйте прямо зараз назвати себе, не припиняючи слів, які ви знаєте!

Як пише Артемій Лебедев, на думку відразу придуть перші десять слів. Потім ми почнемо шукати і перераховувати навколишні нас об'єкти. Тоді ми запам'ятаємо кілька незвичайних слів з нашого словникового запасу. І тоді у нас, швидше за все, виникнуть труднощі.

Але ці труднощі легко подолати: досить просто зосередитися на якомусь предметі або явищі. Слова легко спадають на думку. Навіть людина, яка не має великого словникового запасу, зможе назвати багато слів, набагато більше, ніж при відсутності заданої теми. Парадокс полягає в тому, що, створюючи обмеження нашого мислення, ми змушуємо його мислити глибше і створюємо всі передумови для творчості.

2.3.2.1 Обрамлення та 14 мовних трюків

Вибір фокуса як відправної точки для творчого мислення також має свої труднощі. Можна подивитися на одне і те ж явище по-різному. Уміння варіювати фокус і урізноманітнювати погляд на речі допомагає знайти правильні напрямки для створення нових ідей [243].

У нейролінгвістичному програмуванні існує спеціальна концепція пошуку правильного фокуса, яка називається обрамленням.

Намагаючись виявити всі можливі інтерпретації одного і того ж явища, Ділтс знайшов як мінімум 14 різних способів змінити фокус нашого бачення. Щоб продемонструвати ці хитрощі в роботі, давайте розглянемо їх дію на конкретному прикладі:

Припустимо, студент спізнюється на важливий семінар, заходить в клас, і викладач запитує причину такої затримки. Як студент може пояснити викладачу свою запізнення, якщо він може подумати, що студент вважає свій предмет неважливим? Як переконати викладача?

Давайте подивимося на затримку під різними кутами, намагаючись змінити рамку (кадр) ситуації:

– перевизначення - заміна одного зі слів, що використовуються при формулюванні переконання, новим словом з іншим підтекстом

(наприклад, евфемізм): «Я не запізнився, просто автобус не приїхав, довелося йти пішки»;

– аналогія - заміна даної фрази на іншу, схожу на цю, але нова фраза повинна змінити зміст вихідного судження: «Звинувачувати мене - це те ж саме, якщо дівчину, яка запізнилася на побачення, звинуватили в тому, що вона не любить свого хлопця»;

– намір - переключення уваги на завдання або намір, приховані за переконанням: «Мені дуже приємно, що ви так дбаєте про мою освіту і сприйняття свого предмета»;

– протилежний приклад - шукаємо виключення з правила, що стоїть за переконанням: «Що робити, якщо я запізнився принести вам каву (маркер, список груп, дізнатися про іспит тощо)?»;

– модель світу - переоцінка (або підкріплення) переконання з точки зору іншої моделі світу: «Це, мабуть, не моє запізнення, це те, що ви хочете покращити дисципліну на своїх лекціях»;

– метафрейм - оцінка віри з рамок безперервного, особистісно-орієнтованого контексту - створення переконання про віру: «Якщо ви так переживаєте за моє запізнення, то ви переконані, що я можу чогось навчитися. Дякую, це дуже приємно»;

– наслідки - увага спрямована на наслідки цього переконання, дозволяючи змінити або зміцнити віру: «Якби я не запізнився, хто знає, можливо, ми б не розібралися, як багато значив для мене ваш предмет»;

– інший результат - перехід до іншої мети від тієї, що заявлена у вірі, щоб похитнути або закріпити підстави переконання: «Я, правда, так поспішав, що мене могла збити машина»;

– «Chunkdown» - зміна або посилення узагальнення, визначеного переконанням, шляхом розбиття елементів віри на менші частини: «Чи невелика затримка визначає, як я ставлюся до вашого предмета? Я ціную ваш предмет, і запізнення - це збіг»;

– «Chunkup» - узагальнення частини віри на більш високий рівень, що дозволяє змінити або зміцнити відносини, визначені цим переконанням: «Чи будь-яка запізнення відразу зводить нанівець той факт, що всі ми в Академії прагнемо до знань?»;

– зміна розміру кадру - переоцінка (або посилення) підтексту віри в контексті довших (або коротших) часових рамок, з точки зору більшої кількості людей (або окремої людини), у ширшій або вужчій перспективі: «Коли пройде трохи часу, ми приймемо цю затримку і нашу розмову з посмішкою»;

– ієрархія критеріїв - переоцінка (або зміцнення) переконання за критерієм, який перевершує за важливістю будь-який з тих, на які спирається віра: «Незважаючи на всі труднощі, я прийшов, тому що ваш предмет і, дійсно, я ставлюся до нього дуже серйозно. На попередню «математику» я взагалі не ходив»;

– стратегія реальності - переоцінка (або підкріплення) переконання, засноване на тому, що переконання створюються через пізнавальний процес сприйняття світу: «Чому, на вашу думку, я запізнився, тому що не думаю, що ваш предмет важливий? Вас коли-небудь звинувачували і в цьому?»;

– застосування до себе - оцінка самого формулювання переконання відповідно до відносин або критеріїв, визначених цим переконанням: «Це звучало з ваших уст так, ніби ви ставили під сумнів важливість свого предмета».

Звичайно, не всі ці кадри допоможуть переконати викладача, але деякі з них спровокують його подивитися на ситуацію по-іншому. Для кожної ситуації завжди потрібно шукати найбільш підходящі кадри. Але часто наше завдання в творчому мисленні - не переконати когось, а вибрати правильні рамки для явища, які стануть відправною точкою подальшого творчого процесу.

Хороша зосередженість на об'єкті часто вимагає від нас детального розуміння всього, що пов'язано з цим об'єктом. Як вже було сказано, раптове прозріння до Менделєєва прийшло в результаті тривалої і копіткої роботи над об'єктом його дослідження.

Правильне фокусування вимагає розвитку уважності, а для цього пропонуємо вам пройти спеціальну гру, де потрібно знайти, чим відрізняються 2 схожих фото.

Таким чином, за допомогою розстановки акцентів з будь-якої ідеї можна сформулювати нові варіанти, вибравши найбільш підходящу рамку. А чотирнадцять представлених способів допоможуть вам завжди мати кілька варіантів розміщення фокуса - що зробить ваш розум більш гнучким і креативним. Але на цьому творчий процес, звичайно, не закінчується.

2.3.3 Розрив шаблону

Коли ви знаєте алгоритм, як цілеспрямовано дивитися на речі під різними кутами, можна знайти найбільш підходящий фокус (кадр) в будь-якій ситуації. Але щось нове ще не з'явилося, тому що ми просто змінили кут зору, не змінюючи сам об'єкт. Процес латерального мислення тільки почався. Для його продовження необхідно провести те, що називається «бічним розривом» (розрив шаблону, зсув або зміщення). Саме злам шаблону допоможе зламати логіку мислення, щоб прийти до нових ідей [230–237].

Щоб створити цей зсув, нам потрібно побудувати твердження про об'єкт нашого фокусу, яке якимось чином змінить сам об'єкт. Іншими словами, ми повинні думати про те, як ми можемо змінити об'єкт або його індивідуальну характеристику. Існує безліч методів створення таких змін, але

Більшість з них легко можна звести до шести основних способів змінити щонебудь:

- доповнення;
- видалення;
- заміна;
- інверсії;
- гіперболізація;
- переупорядкування.

Всі ці методи, їх модифікації і комбінації, по суті, можуть описати практично будь-які зміни, які ми можемо зробити з чим завгодно. Опис кожного методу, для наочності, дасть приклад зміни простого твердження, яке ми візьмемо в свою увагу.

Кожному з нас в школі або навіть в дитячому садку напевно ставилося завдання намалювати натюрморт аквареллю. Ми брали пензлі та фарби, клали на стіл фрукти та домашнє начиння і приступали до роботи. Давайте подивимося, як можна творчо підійти до цього процесу, використовуючи описані вище прийоми злому шаблонів (рис. 2.13).



Рисунок 2.13 - Натюрморт

2.3.3.1 Латеральні зрушення

Давайте розглянемо, як ми можемо змінити цей фокус, використовуючи шість методів бічного зміщення.

1 Доповнення. Воно полягає в додаванні одного або декількох елементів до нашого об'єкту:

- додайте до яблук інші фрукти;
- розкладіть яблука в кілька вазочок;
- придумайте викрійку для вази;
- намалуйте на яблуці повзає черв'яка (прилетіла птах, кішка лежить, рука, що тягнеться до яблук);
- додайте будь-які інші елементи, властивості або деталі.

2 Видалення. Воно передбачає виключення певного елемента(-ів) з нашого об'єкта:

- натюрморт з порожньою вазою;
- натюрморт з яблуками на столі;
- ваза з яблуками, що падає на підлогу (зняття столу);
- намалуйте порожній стіл і назвіть картину «там була ваза з яблуками»;
- ви також можете видалити будь-який об'єкт, елемент об'єкта або певну властивість: зняти вазу і залишити половинки яблука (прибравши властивість цілісності).

3 Заміна. Це зміна одного або декількох елементів нашого об'єкта. Заміна - це по суті поєднання «видалення» і «додавання»:

- замість яблук намалуйте груші або інші фрукти;
- замість вази викладіть плоди на блюдо;
- замість столу використовуйте стілець, підлогу, підвіконня або інші поверхні;
- замість акварелі використовуйте олівці, фломастери або олійні фарби;
- також можна змінити будь-які інші властивості: кольори, тіні, матеріали і багато іншого.

4 Інверсії. Інверсія (переворот) полягає в знаходженні протилежного об'єкту або окремих його елементів:

- ваза може лежати на яблуках, ховаючи їх від комах;
- замість яблук у вазі залишаються тільки вирви;
- ваза не біла, а чорна;
- намалювати натюрморт можна тільки в чорно-білих відтінках без використання кольору;
- також інверсією може бути картинка порожнього столу (як це було при «видаленні»);
- намалювати, як виглядає художник-твір, можна з боку самого натюрморту.

5 Гіперболізація. Гіперболізація полягає в збільшенні або зменшенні одного або декількох властивостей об'єкта:

- натюрморт з горою яблук або, навпаки, з одним яблуком;
- ваза або яблука можуть бути різного розміру;
- натюрморт можна намалювати здалеку, а стіл зробити великого розміру;
- зробіть все яблука яскраво-червоними;
- ви також можете збільшити або зменшити яскравість, кольори та інші властивості об'єкта.

6 Переупорядкування. Воно полягає в зміні порядку або послідовності одного або декількох елементів об'єкта:

- ваза стоїть під столом (це можна розглядати як «інверсію»);
- окремо стоїть ваза, поруч стоять яблука;
- кілька яблук на столі, кілька у вазі.

Об'єднавши між собою 14 типів фокусів і 6 способів перетворення об'єкта, можна створити величезну кількість метаморфоз.

Багато з отриманих ідей на перший погляд здадуться безглуздими і нелогічними. Наприклад, що може зробити ваза з яблуками під столом, або навіщо малювати натюрморт художника? Шанувальники авангардного мистецтва можуть дати вам відповідь. Але якщо мова йде не про мистецтво, а про винахідництво, то наш творчий процес повинен бути продовжений останнім етапом - усуненням бічного розриву і створенням нової корисної і легко інтерпретується ідеї. Для цього етапу ключовим навиком є творча уява, розвитку якої присвячений наступний урок.

Нижче наведено кілька корисних вправ для відпрацювання навички порушення малюнка.

2.3.3.2. Додаткові вправи

Щоб навчитися цим прийомам створення бічного розриву, можна виконати кілька корисних вправ.

Вправа 1. Груповий ефект.

Щоб ви могли навчитися мислити не автоматично при порушенні шаблону, пропонуємо пограти в гру, засновану на ефекті Строупа.

Було показано, що ігри, засновані на ефекті Строупа, підвищують когнітивні здібності мозку, розвивають увагу, концентруючи його не на абстрактному сприйнятті, а на суті питання, допомагають швидше і ефективніше знаходити творчі рішення. Поліпшення довільної уваги підвищить продуктивність праці, гарантує оптимальне прийняття рішень в різних ситуаціях.

Вправа 2. Редагування затвердження.

Спробуйте вибрати будь-яке твердження і змінити його 6 способами, описаними вище. Для прикладу можна взяти наші твердження:

- щоб заробити багато грошей, мені потрібно багато працювати;

- інтернет незабаром замінить телебачення і пресу;
- кожна людина повинна отримати вищу освіту.

Вправа 3. «9 пунктів по 4 лінії»

Щоб краще зрозуміти, наскільки важливо вміти будувати бічний розрив, розглянемо відому проблему з дев'ятьма точками і чотирма лініями (рис. 2.14).



Рисунок 2.14 - 9 пунктів по 4 лінії

Постарайтеся знайти спосіб з'єднати точки так, щоб через дев'ять точок були проведені тільки чотири прямі лінії, не відриваючи ручку від аркуша паперу. Щоб вирішити цю проблему, потрібно застосувати знання, описані в даному розділі.

2.3.4 Розвиток творчої уяви

Після бічного розриву з'являється багато, в основному нелогічних (бічних) суджень. Тепер нам належить зробити крок, спрямований на усунення отриманого розриву в шаблоні. Майбутній етап пов'язаний з роботою над розвитком творчої уяви для пошуку і створення повноцінних творчих ідей з метаморфоз, отриманих на попередніх етапах. У даному розділі описані методи, принципи та особливості розвитку творчої уяви, а також містяться корисні прийоми, вправи та ігри [237].

Творча уява - це той вид уяви, при якому людина самостійно створює нові образи і ідеї, що представляють цінність. Ці ідеї можна втілити в конкретні продукти творчої діяльності.

Також близьким до творчої уяви і корисним у процесі творчого мислення є відтворення уяви.

Особливість уяви в творчому процесі полягає в тому, що саме уявою важко керувати при створенні чогось нового. Якщо на попередніх етапах вдалося описати практично точний алгоритм дій, то останній етап повинен ґуртуватися на здатності людини до творчої уяви і асоціативного мислення.

Перш ніж переходити до засобів розвитку продуктивної уяви, важливо відзначити, що здатність творчо уявляти себе має кожен. Людський розум має важливу властивість, яке полягає в наявності стимулу для усунення логічних протиріч.

Наприклад, багато курців, знаючи про серйозну шкоду куріння, завжди знають, як пояснити собі і оточуючим людям причину, по якій вони не відмовляються від цієї згубної звички. Виявляється, курці стикаються з внутрішнім протиріччям «куріння корисно - куріння шкідливо», яке в психології називається когнітивним дисонансом. Це протиріччя викликає психологічний дискомфорт, і люди змушені придумувати всі можливі способи усунення цього протиріччя, причому деякі з них відображають високі творчі здібності людини: куріння може бути шкідливим, але приємним, куріння допомагає творчості, налаштовує на правильний лад. Практично у кожного курця є своє виправдання, яке було викликано логічним протиріччям.

Виходить, що людина спочатку запрограмований на боротьбу з протиріччями і пошук виходу з поточних складних ситуацій. У попередньому розділі у нас було багато змінених суджень про об'єкт в обраному фокусі. На етапі розриву шаблону ми зламали логіку, і прийшли до дисонансу, який доведеться виправляти за допомогою нашої уяви, життєвого досвіду і природної схильності до певного роду мислення. І здатність людей ефективно шукати рішення логічних протиріч тим сильніше, чим більше досвіду у людини уявлення про різні моделі поведінки та інші знання про навколишній світ.

Щоб зрозуміти, як працює цей механізм особисто для вас, а також для тренування уяви, пропонуємо виконати вправу під назвою «Змішані букви в словах»

Вправа. Змішані букви в словах.

Ця вправа відмінно показує, що наш мозок може знайти і зрозуміти значення слів, навіть якщо його намагаються навмисно переплутати. Це пояснюється тим, що ми читаємо не по буквах і складах, а по словах в цілому і крім того, ми розуміємо значення слів завдяки сусіднім словам і фразам, з якими наш мозок стикався раніше.

Одним з основних способів розвитку уяви є набуття багатогранного життєвого досвіду. Чим більше ми спілкуємося з різними людьми, беремо участь в різних заходах, робимо різні речі, тим більше чуттєвого, емоційного та інтелектуального досвіду ми отримуємо. У результаті весь цей досвід бере участь в усуненні логічних дисонансів, що виникають в бічному мисленні. Природно, універсальних рекомендацій для отримання життєвого досвіду немає, але можна звернути увагу на такі речі, як розширення моделей світу і читання.

Розширюється кількість моделей світу. Термін «модель світу», як і обрамлення, популярний в нейролінгвістичному програмуванні для опису різних підходів людей до інтерпретації реальності.

Різноманіття моделей світу виходить з того, що реальність сприймається людьми по-різному, і ніхто не здатний бути об'єктивним інтерпретатором дійсності. Щоб зрозуміти суть процесу створення чогось нового, потрібно усвідомити, що всі висловлені нами ідеї сприймаються кожною людиною по-різному. Наприклад, деякі музичні твори, які вам подобаються,

можуть викликати негативне ставлення до інших людей. Проблема інтерпретації музики добре показує різницю в сприйнятті людей: те, що одні вважають красивим, оригінальним або навіть блискучим, інші можуть здатися зовсім не такими.

Для розвитку творчого мислення необхідно використовувати репрезентативні особливості різних моделей світу. Іншими словами, чим більше ми спілкуємося з різними людьми і намагаємося їх зрозуміти, тим краще буде наше творче мислення.

Читання книг та інших джерел інформації, в тому числі і швидкочитання, є дуже ефективним способом розвитку творчої уяви. Під час читання відбувається активна візуалізація того, що ви читаєте. Оскільки ви не отримуєте ніякої додаткової інформації, крім букв, з яких складаються слова і пропозиції, вам ненавмисно доводиться уявляти собі картину того, що відбувається. Особливо корисно для розвитку творчості читати художню літературу. пригоди, детективи і, звичайно ж, поезія.

Однак вплив читання книг на здатність творчо мислити не зовсім однозначно. Наприклад, Шопенгауер в своєму творі «Парергаунд Параліпомена» відзначав, що надмірне читання не тільки марно, так як читач в процесі читання отримує чужі думки готовими і засвоює їх гірше, ніж якби він прийшов до них самостійно, але і шкідливий для розуму, оскільки послаблює його і вчить шукати ідеї в зовнішніх джерелах, а не з власної голови. що хоча читання розширює наші моделі світу, звичка шукати істину в книгах погіршує здатність знаходити творчі рішення.

2.3.4.1 Вправи для розвитку уяви

Для творчого мислення важливо вміти знаходити зв'язки між уже наявним досвідом і тим, що ми споглядаємо в даний момент, іншими словами, вибудовувати асоціації. Наступні вправи спрямовані на розвиток уяви і асоціативного мислення.

Вправа 1. Повертання фігур

Ця вправа спрямована на тренування уяви. Його використання в розвитку уяви було запропоновано в 1980-х роках відомим психологом Роджером Шепардом. У кожному завданні вам покажуть 2 фігури: одні виходять при відображенні один одного, інші - поворотом, а треті просто схожі і не є поворотом і відображенням один одного.

Потрібно прочитати питання, уважно подивитися на фігури, спробувати в уяві подумки відобразити і повернути фігури і зрозуміти, чи однакові вони.

Вправа 2. Розв'язання Doodles

Doodles (дрідли) - це цікаві малюнки, які вперше з'явилися в 1950-х роках завдяки американським авторам-гумористам Роджеру Прайсу та креативному продюсеру Леонарду Стерну. Назва doodle походить від поєднання трьох слів: «doodle» (каракуля), «drawing» (малювання) і «riddle» (загадка). Кожен дріл являє собою абстрактний малюнок, який може викликати різноманітні інтерпретації і має прихований зміст.

Навіть сама назва цього винаходу повною мірою відображає творче мислення його авторів. Мета дрілів - розважити та стимулювати уяву, пропонуючи глядачам знайти власне значення в простих, але водночас загадкових зображеннях (рис. 2.15).



Рисунок 2.15 – Малюнок Doodles

Картинка каракулів є чимось на зразок каракулі і схожа на те, що студент або школяр зазвичай малює механічно на папері під час лекції або уроку. Однак в doodles автори спочатку закладають варіативність його інтерпретації. Спочатку дріли мали лише розважальний характер, і публікували їх в основному в газетах і журналах для підвищення інтересу читача до видання. Адже, напевно, будь-якій людині завжди хочеться розгадати просту і цікаву загадку (до речі, може бути, саме цим фактом і пояснюється популярність кросвордів у вітчизняній пресі). Однак поступово дріли перекочували в інші сфери проведення часу людини: в психологію і навіть в мистецтво.

Часто дріли пронизані дітьми, щоб розширити свій кругозір, а тому часто похмурі картинки можна зустріти в різних дитячих книгах. Однак використовувати дріли можна не тільки для дітей, але і для дорослих, щоб розвинути свої навички творчого мислення. Крім того, дріли використовуються в гештальтпсихології і гештальт-терапії.

Ось деякі з драг. Подивіться на картинку і спробуйте назвати все, що можна на ній намалювати. Щоб розвинути уяву в рамках підвищення своєї творчості, постарайтеся знайти сенс картини, який не відразу прийде в голову (рис. 2.16).

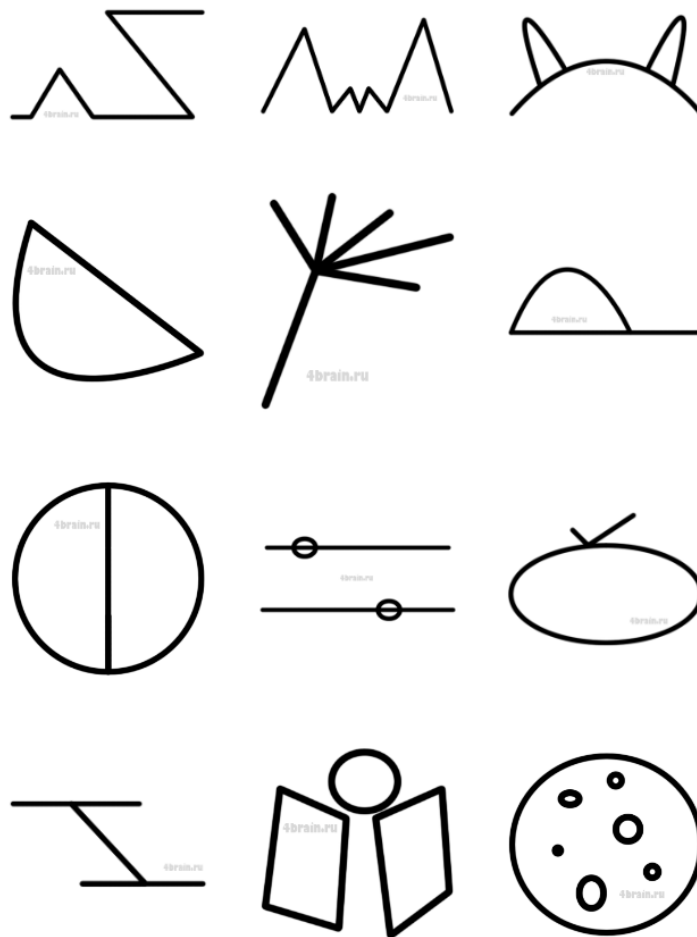


Рисунок 2.16 – Приклад малюнка для вправи

Вправа 3. За букву (тест)

Постарайтеся на хвилину назвати якомога більше речей, які зараз знаходяться в кімнаті разом з вами і почніть з букви: «К». На букву «П»... А на «Б»?

Порахуйте, скільки ви отримали. Якщо спробувати, то можна назвати більше 50 речей, а можна сказати більше 100. Щоб поліпшити цю вправу, подумайте, які групи навколишніх предметів ви забули включити. Наприклад, буквою «Б» можна назвати:

- речі, вішалки (предмети);
- введення в книгу на полиці (деталі предмета);
- лампа вольфрамової нитки, фетр, вата, віскоза тощо (матеріали);
- ворс на килим, віск на паркет (покриття);
- волосся, повіки, веснянки, скроні тощо (тіло);
- фантазія, захоплення, хвилювання, вміння придумати щось інше (розумові поняття);
- повітря, вітерець, варіації слів, себе, всіх інших (теж на «в»).

Задумайтеся, як ще можна назвати? Потренуватися з іншими буквами: «р», «к», «и» - простіше, «г», «а», «т» складніше.

Вправа 4. Придумайте назву і опис

Спробуйте придумати назву або підпис до картини, опишіть, що на ній відбувається (рис. 2.17).



Рисунок 2.17 – Картина для вправи

Як ви вже могли здогадатися, це картина Пабло Пікассо. Вона називається «Нічна риболовля в Антібах». Щоб розвинути свою творчу уяву, намагайтеся частіше описувати навколишні цікавинки: картини, фотографії, музику, їжу і багато іншого. Намагайтеся частіше ходити в музеї, уважно придивлятися до експонатів. Загадка «Чорного квадрата» Малевича, наприклад, полягає в тому, що в наявності уяви і творчого сприйняття. На цій картині ви можете багато чого побачити самі. Якщо ви не будете турбувати свою творчість, то побачите тільки геометричну фігуру чорного кольору, яка нічого не уособлює. Чорний квадрат – це дзеркало вашої фантазії.

Є ще одна модифікація цієї вправи: подорожуючи в громадському транспорті, намагайтеся придумати ім'я, біографію або інші деталі для незнайомих людей, які подорожують з вами, виходячи тільки зі своєї зовнішності. Якщо ви подорожуєте в компанії одного, поділіться з ним своїм, а потім запропонуйте йому зробити те ж саме, порівняйте свої історії.

2.3.4.2 Ігри для розвитку уяви

Розвиток творчого мислення людини не може відбуватися тільки шляхом вивчення спеціальних алгоритмів і правил пошуку нових ідей. Велике значення має практика. У даній статті представлені ігри для розвитку творчих здібностей. А ще тут можна знайти ігри різних видів, як самостійні

онлайн ігри, так і групові ігри та творчі завдання для навчання творчості без використання комп'ютера.

Особливість будь-якої творчої гри в тому, що вона допомагає розвинути творче мислення і уяву в атмосфері конкуренції і азарту. Саме ігрова форма часто допомагає сконцентруватися і ефективно вивчити необхідний матеріал не тільки дітям, а й дорослим. Сьогодні в інтернеті існує безліч класифікацій творчих ігор: комп'ютерні, онлайн, групові, інтелектуально-творчі, сюжетно-рольові ігри та багато інших.

Уява є ключовим фактором останнього елемента нашої схеми творчого мислення. Чим краще розвинена уява, чим ширше світогляд людини, тим швидше він здатний знайти в голові потрібні асоціації, тим креативніше його ідеї.

Уява розвивається в нас постійно, чим більше ми пізнаємо світ, тим краще розвинена наша уява. Однак простого споглядання світу недостатньо. Важливо думати про те, що ми бачимо, аналізувати те, що відбувається.

2.3.5 Розвиток творчих здібностей

На останньому етапі, крім творчої уяви, важливу роль відіграє творчість людини - здатність приймати і створювати принципово нові ідеї, що відхиляються від традиційних або прийнятих зразків мислення. Важливо відзначити, що творчість - це неоднорідна властивість, яке має кілька характеристик. Найбільш поширеними є характеристики, виявлені відомим американським психологом Джоуї Полом Гілфордом ще в 60-х роках минулого століття. Про них і піде мова в розділі. Таких характеристик всього чотири: продуктивність, гнучкість, оригінальність, здатність вирішувати складні завдання [239–243].

2.3.5.1 Продуктивності

Поняття «продуктивність» походить від англійського слова «productivity». Спочатку його використовували в сільськогосподарській і тваринницькій діяльності з метою виявлення найбільш плідних рослин і тварин. У міру розвитку промисловості цей термін став використовуватися у виробництві - поняття «продуктивність праці» стало схожим з цим словом. В даний час термін «продуктивність праці» використовується для оцінки творчого потенціалу людини, будучи відображенням її здатності виробляти об'єкти творчості. Крім того, представлена концепція застосовується і в сфері особистісного зростання. Тут його можна охарактеризувати наступним чином [90–93].

Продуктивність - це здатність людини створити певну кількість чогонебудь або виконати певну кількість дій за конкретний проміжок часу.

Зазвичай продуктивність вимірюється в числовому і кількісному вираженні, але нерідкі випадки, коли їй можна дати емоційну оцінку.

Також варто відзначити, що продуктивність - це не вроджена риса особистості, а придбана, а значить, її можна назвати навиком, який можна розвивати і вдосконалювати. Більш того, якщо людина продуктивна, то це буде проявлятися у всій його діяльності.

Висока продуктивність праці є основою високих результатів, досягаючи яких людина отримує задоволення і радість від того, що він робить.

2.3.5.2 Гнучкість мислення

Гнучкість мислення - це здатність людини знаходити нові рішення і вміння ефективно використовувати наявний вихідний матеріал, а також швидко змінювати своє мислення і поведінку в залежності від ситуації.

Гнучкість мислення особливо важлива для творчих людей, оскільки дозволяє їм постійно черпати нові ідеї. Якщо говорити про наукову діяльність і процесі навчання, то якість, про яку ми говоримо, робить їх в кілька разів ефективніше. Те ж саме стосується і бізнесу: якщо у людини немає здатності мислити швидко і гнучка, то успіх буде малоімовірним. А укупі з такими якостями, як дипломатичність і поступливість, гнучкий розум дозволяє уникати будь-якого роду конфронтації, конфліктних ситуацій, а також вирішувати суперечки і грамотна вести переговори [94].

2.3.5.3 Оригінальність мислення

Оригінальність мислення - це здатність людини висувати нові, незвичайні і несподівані ідеї, які значно відрізняються від уже відомих, тривіальних, загальноприйнятих.

Оригінальність мислення може проявлятися в діяльності, спілкуванні, взаємодії з іншими людьми. Величезна кількість фахівців вважають оригінальність однією з головних рис творчих людей.

Також важливо сказати, що оригінальність мислення дозволяє не тільки генерувати нові ідеї або створювати цікаві проекти, а й розвивати і розвивати вже існуючі. А це, у свою чергу, надає неоціненну допомогу і підтримку людині як у творчості, так і в науковій, освітній, технічній, підприємницькій та будь-якій іншій діяльності [97].

Але не слід забувати, що оригінальність мислення часто пов'язана з критичною оцінкою нових ідей оточуючими. Часто можна спостерігати такі ситуації, коли оригінальні ідеї сприймаються «в штики» іншими людьми. Тому людина з оригінальним мисленням повинен розвивати інші якості

своєї особистості, такі як здатність переконувати і аргументувати свою точку зору, протистояти стресам і тиску з боку, неконфліктність, комунікабельність тощо.

2.3.5.4 Уміння вирішувати складні завдання

Уміння вирішувати складні завдання слід розуміти як особливий навик, який включає в себе дві складові - аналітичну і практичну. Аналітична складова відповідає за аналіз проблеми, її оцінювання, розроблення можливих рішень. А практична складова відповідає, власне, за реалізацію прийнятого рішення, перехід від теорії до практики.

Характер вирішення будь-якої проблеми завжди залежить від особливостей кожної окремої ситуації. Але найголовніше - спочатку зібрати інформацію про актуальну проблему, і тільки після цього, вже володіючи фактичними знаннями, приступати безпосередньо до вирішення. У деяких випадках, яких, до речі, зараз стає все більше, найбільш підходяще рішення можна знайти тільки при творчому підході.

Уміння вирішувати складні завдання має унікальну властивість – з огляду на той факт, що це навик, його можна всіляко розвивати і культивувати. Причому, чим складніше завдання ставить перед собою людина, тим більшим потенціалом в плані вирішення завдань він починає володіти.

Навик вирішення завдань, як і інші, розглянуті вище, дуже важливий для людини в його повсякденному житті, адже проблеми систематично виникають абсолютно в будь-якій сфері життя: творчості, науці, бізнесі, соціальній, технічній роботі тощо.

Ми дозволимо собі повторитися, і нагадаємо, що продуктивності, гнучкості і оригінальності мислення, а також майстерності вирішення складних завдань піддається розвитку. Відповідно, кожна людина, яка прагне підвищити свою особистісну продуктивність і працездатність і розвиток своїх особистісних якостей, в тому числі творчого потенціалу, може докласти зусиль для розвитку перерахованих вище якостей.

Нижче пропонуємо ознайомитися з рядом рекомендацій і списком декількох ефективних ігор, спрямованих на розвиток кожного з розглянутих нами якостей.

2.3.5.5 Вправи для розвитку якостей творчості

Для більш зручного сприйняття матеріалу розділимо список рекомендацій та ігор на блоки, щоб, якщо це ваші наміри, ви могли перейти до розвитку конкретного навичку, минаючи інші [93].

1 Рекомендації щодо продуктивності праці

Підвищити свою продуктивність можна, дотримуючись наступних рекомендацій:

- ставте чіткі цілі;
- постійно контролюйте результати своїх дій;
- ведіть свою діяльність в правильно організованому просторі;
- розумно керуйте своїм часом;
- завжди робіть важливі речі першими;
- пам'ятайте, що 20 % дій дають 80 % результатів, і навпаки;
- наповнюйте вільний час корисними заняттями;
- виконайте планування;
- вдосконалюйте свої професійні навички;
- приділяйте достатньо уваги відпочинку

До ігор на продуктивність відносяться такі, як «Мафія» (словесна рольова гра), «Покер» (знаменита карткова гра), «Монополія» (одна з найпопулярніших економічних ігор) та інші. Крім того, розвиток продуктивності тісно пов'язане з вашим асоціативним мисленням.

Ланцюжки асоціацій. Ця гра спрямована на розвиток асоціативного мислення. Спочатку вам буде запропоновано закінчити десять ланцюжків по 3 слова вашою асоціацією. Постарайтеся придумати асоціацію, яка дуже добре пов'язана із запропонованими словами, але ніяких інших. Після заповнення ланцюжків потрібно знайти зайві елементи в ланцюжках, побудованих раніше.

2 Рекомендації щодо розвитку гнучкості мислення

Щоб зробити ваше мислення більш гнучким, вам допоможуть наступні поради:

- відкиньте будь-які стереотипи та шаблони, які обмежують ваше мислення;
- регулярно переглядайте власні переконання, погляди і принципи;
- не зациклюйтеся на минулих поразках, перемогах і досягнутих результатах;
- читайте більше різноманітної літератури;
- застосовуйте різні поведінкові стратегії в повсякденному житті;
- використовуйте спеціальні прийоми для активізації мислення (наприклад, цей);
- прагніть до нових вражень, емоцій і вражень;
- вчіться на помилках;
- розширюйте свій кругозір;
- навчіться дивитися на речі і проблеми під різними кутами.

До ігор, що розвивають гнучкість мислення, відносяться різні головоломки, кросворди, логічні та психологічні ігри та ін.

3 Рекомендації по розвитку оригінальності мислення

Ви можете вплинути на своє мислення, зробивши його оригінальним і несхожим на мислення інших людей, вдавшись до наступних порад:

- позбавтеся від будь-яких упереджень у своїй свідомості;
- розвивайте свої творчі здібності та креативність;
- прагніть до постійного розпізнавання нової інформації;
- працюйте над своєю продуктивністю (застосовуйте рекомендації, наведені вище);

- розвивати асоціативне мислення;
- спілкуйтеся з цікавими і незвичайними людьми;
- завжди шукайте множинні рішення проблем і вирішення ситуацій;
- систематично вирішувати спеціальні завдання для нестандартного мислення;

- вивчаємо біографії та автобіографії відомих людей;
- застосовуйте метод «Мозковий штурм» у своїй діяльності.

До ігор, що розвивають оригінальність мислення, відносяться ігри на кшталт «Пиши слова», «Друдли», «Данетти», а також всілякі шаради, головоломки, головоломки, лабіринти тощо.

4 Рекомендації по виробленню навички вирішення складних завдань

Що стосується вироблення навички вирішення складних завдань, то тут можна дати наступні рекомендації:

- не ставте запитання: «Чи можу я?» - натомість запитайте себе: «Чи хочу я? Як я можу вирішити проблему?»;

- шукайте позитивні сторони в кожній проблемі, що надходить;
- сприймайте виклики як можливість розвиватися та зростати особисто;

- «копнути» глибше – шукати суть проблеми;

- будьте відкриті для нових можливостей, навіть самих неординарних;

- розвивайте творчі здібності та креативність мислення;

- вирішуйте проблеми, коли вони приходять, одна за одною, розставляючи пріоритети;

- виховуйте позитивний світогляд;

- вести здоровий спосіб життя;

- якщо ви не знаєте, що робити, просто лягайте спати.

Серед ігор, що дозволяють людині розвинути свої навички вирішення проблем, є економічні, психологічні, інтелектуальні та будь-які інші ігри, максимально наближені до реальності. Не соромтеся приймати Монополію, Імаджинаріум, Діяльність, Мільйонера тощо.

На закінчення відразу хочеться додати, що за допомогою інформації, представленої в даному розділі, можна не тільки розвинути своє творче мислення, а й удосконалити багато інших своїх особистісних якостей, які, безсумнівно, стануть в нагоді вам в житті і роботі.

2.3.6 Теорії творчості

Ще в XVI столітті видатний англійський філософ Френсіс Бекон скаржився на те, що наукові відкриття відбуваються повільно і багато в чому випадково. Він намагався знайти підходи і алгоритми, які б перетворили «створення нового» в систематичний, перманентний процес. З тих пір пройшло чимало часу і сьогодні суспільство має в своєму розпорядженні безліч теорій творчості і творчості, які допомагають дивитися на існуючі проблеми нестандартно і пропонувати нетривіальні рішення. В цьому розділі ми розглянемо найбільш відомі і широко використовувані методики і поняття [238–246].

2.3.6.1 ТРИЗ – теорія розв'язання винахідницьких задач

ТРИЗ (теорія розв'язання винахідницьких задач) – вітчизняна теорія, що вивчає механізми розвитку технічних систем з метою створення практичних методів вирішення винахідницьких завдань. Робота над ТРИЗ була розпочата Генріхом Альтшуллером та його колегами в 1946 році, і на сьогоднішній день концепція розвинулася до серйозних масштабів. ТРИЗ заснована на науковому підході до винаходу, використанні спеціальних алгоритмів для пошуку рішень та удосконалення творчих колективів. Однак ТРИЗ не можна назвати усталеною науковою дисципліною через відсутність єдиної структури [150].

2.3.6.2 Теорія Грема Уоллеса

Теорія Грема Уоллеса, заснована в 1926 році як осмислення ідей Пуанкаре, стверджує, що творчість нерозривно пов'язане з людською працею, з копійкою працею, але при цьому часто вимагає відходу від проблеми, розслаблення, перемикання уваги [149–153].

Відповідно до цієї теорії можна виділити чотири стадії творчого мислення. У творчому процесі можна спостерігати період підготовки, коли людина стикається з певною проблемою або потребою і, можливо, навіть зневіряється, намагається її вирішити, але не може. Потім настає період інкубації - людина, часто вже виснажена, відкладає вирішення проблеми і займається іншими справами. Людська свідомість отримує необхідний відпочинок, але при цьому підсвідомість не забуває про проблему, і раптом людина знаходить, як правило, досить несподівано, можливе рішення загадки – це вже етап осяяння. Але ідею потрібно правильно оцінити, довести «до розуму» і вирішити технічні питання, що є компетенцією останнього етапу – перевірки.

2.3.6.3 Метод ментальних карт Тоні Б'юзена

Ментальні карти (іноді називаються: діаграми з'єднань, мапа думок тощо) - теорія, заснована Тоні Б'юзеном, яка підкреслює, що творчий процес тісно пов'язаний з людською пам'яттю та асоціативним мисленням. Він запропонував написати ключове поняття в центрі аркуша, а всі корисні асоціації написати на гілках, що йдуть від основного слова навколо нього [60–62]. Далі кожне об'єднання набуває свого кола нових асоціацій, що розширює можливості створення нової ідеї. Також можна намалювати асоціації. Створення такої карти допомагає придумати нові асоціативні зв'язки, а зображення карти запам'ятовується набагато краще (рис. 2.18).

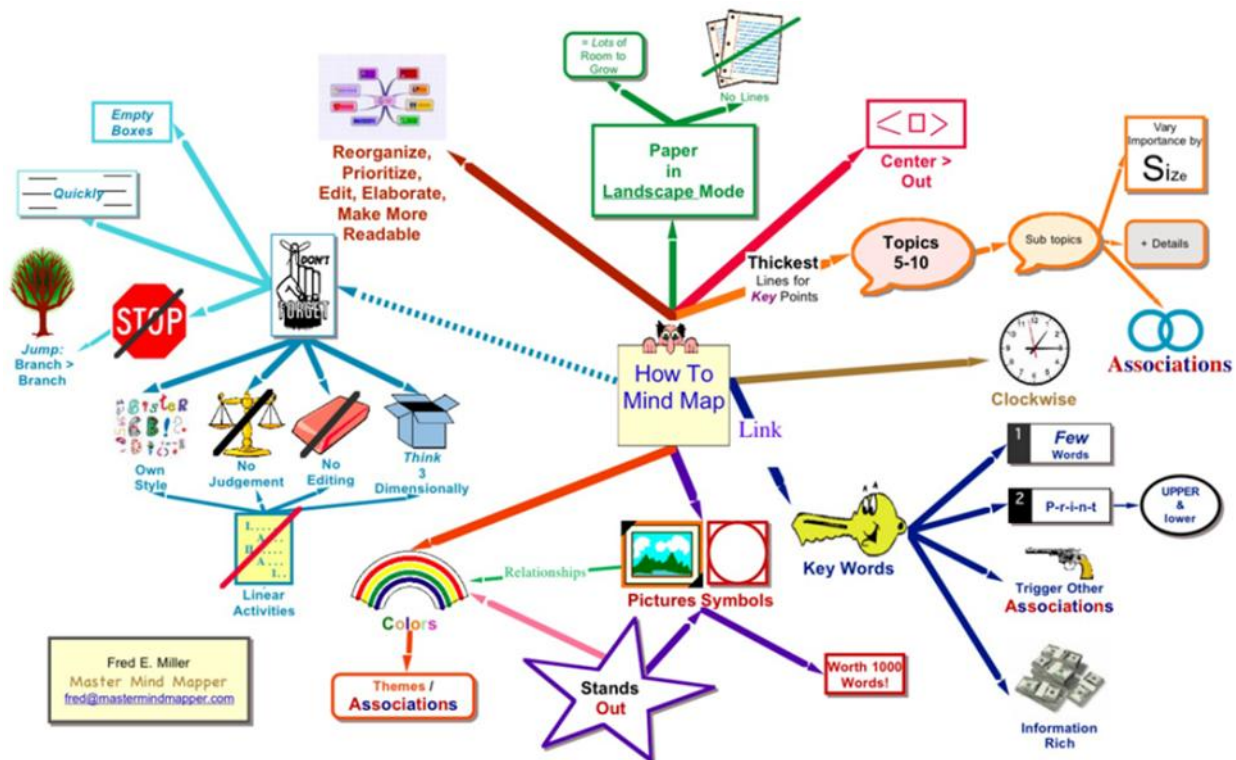


Рисунок 2.18 – Приклад ментальних карт

2.3.6.4 Метод Едварда де Боно «Шість капелюхів»

У цій теорії відомий фахівець з латерального мислення Едвард де Боно показує свій оригінальний підхід до вдосконалення розумового процесу. Метод шести мислячих капелюхів заснований на тому, що ми можемо мислити 6 різними способами, і для того, щоб розрізнити ці способи, було виявлено 6 капелюхів різних кольорів як асоціація для кращого засвоєння матеріалу. У білому капелюсі людина орієнтується на цифри і факти, в чорному капелюсі вона налаштована скептично, в жовтому капелюсі аналізує

позитивні переживання, в зеленому капелюсі створює нові ідеї, в червоному капелюсі проявляє емоції, а в синьому капелюсі підбиває підсумки.

Продовжуючи аналогію, де Боно розвиває теорію шести мислячих капелюхів таким чином, що ці капелюхи можна надягати, міняти, знімати і т.д. У результаті цей прийом автора допомагає зробити теорію легкою для сприйняття навіть наймолодшими читачами. Тому техніка шести капелюхів часто використовується на уроках і тренінгах для розвитку інтелекту і творчості [250].

2.3.6.5 SCAMPER

SCAMPER - це творча методика, яка пропонує перелік змін, які можна внести в роботу над конкретним об'єктом. Боб Еберле розробив методику в 1997 році, і по суті, ця методика є модифікацією принципів, описаних в одному з попередніх розділів. Методика полягає в послідовній відповіді на питання про модифікацію завдання. Використання методу SCAMPER передбачає такі модифікації:

- Substitute (Замінити) - заміна чогось на зразок компонентів, матеріалів, людей.
- Combine (Комбінувати) - поєднання, наприклад, з іншими функціями, інструментами.
- Adapt (Адаптувати) - додавання чогось на зразок нових елементів, функцій.
- Modify (Модифікувати) - змінення, наприклад, розміру, форми, кольору або іншого атрибуту.
- Put to another use (Використати) - використання чогось іншого, в іншій галузі.
- Eliminate (Усунути) – прибирання деталей, спрощення до основного.
- Reverse (Перевернути) - змінення місцями, перевертання, знаходження застосування для протилежного [253–258].

2.3.6.6 Інші підходи до активізації і розвитку творчості

Крім того, існують менш відомі підходи до активізації і розвитку творчості:

- метод фокусних об'єктів Чарльза Уайтдінга. Цей метод спрямований на пошук нових ідей шляхом надання вихідному об'єкту властивостей або ознак інших об'єктів. Він використовується у винахідництві при пошуку нових модифікацій існуючих об'єктів;
- морфологічний аналіз Фріца Цвіккі заснований на підборі можливих рішень для окремих частин проблеми (так званих морфологічних ознак, що характеризують пристрій) і подальшому систематичному отриманні їх

комбінацій. Іншими словами, цей метод полягає в тому, що досліджуваний об'єкт ділиться на елементи, з яких вибираються елементи з потрібними характеристиками. А новий елемент збирається тільки з обраними характеристиками;

- метод «Автобус, ліжко, лазня». В її основі лежить думка, що нові ідеї часто відвідують нас в найнесподіваніші моменти і в найнесподіваніших ситуаціях. Потрібно просто випустити їх на свободу, а не заважати їх появі;

- пастка ідей (або особистий мозковий штурм). Цей метод просить вас записати абсолютно всі ідеї, які приходять вам в голову. Процес можна проводити протягом цілого тижня, після чого потрібно проаналізувати ідеї і постаратися вибрати найбільш підходящий варіант.

В окрему групу можна виділити теорії, що описують принципи і особливості колективної творчості:

- мозковий штурм. Автором цього методу є Алекс Осборн. Група людей активно пропонує різні ідеї, члени групи намагаються їх розвинути, відразу ж аналізують, виявляючи недоліки і переваги;

- дельфійський метод. Метод полягає у виявленні експертного висновку фахівців в умовах анонімності з подальшим обробленням результатів, отриманих статистичними методами;

- синектика Вільяма Гордона полягає в об'єднанні окремих творців в єдину групу для спільної постановки і вирішення конкретних завдань. Метою розроблення методу є підвищення ймовірності успіху в постановці і вирішенні завдань. Метод включає в себе практичні підходи до свідомого прийняття рішення і використання несвідомих механізмів, які проявляються у людини в момент творчої діяльності.

Який би підхід або теорію творчості ви не вибрали, пам'ятайте, що творчість сильно пов'язане з вашим внутрішнім бажанням творити, а також з різнобічним освітою. Тому читайте більше цікавих книг, дивіться хороші фільми, ходіть на виставки і в галереї, а головне - аналізуйте і осягайте нові знання.

2.4 Уроки логіки

Уміння логічно мислити - незамінне, адже завдяки ньому можна знаходити вихід з важких ситуацій, прораховувати свої дії на кілька кроків вперед, передбачати ворожі пастки, знаходити коротший шлях до успіху [174].

Побуває думка, що логіка властива тільки тим, в кого так званий «математичний склад розуму», а от «гуманітарії» з логікою не дружать. Проте це абсолютно не так. Логічне мислення може розвинути та вдосконалити будь-хто.

Людина, яка здатна мислити логічно, може на підставі наявної у неї інформації (нехай навіть розрізненої і неточною), зробити правильний висновок і таким чином докопатися до істини.

Вміючи логічно мислити, ми можемо:

- знайти найбільш простий і безпечний вихід з проблемної ситуації;
- уникати як професійних, так і життєвих помилок;
- бути на крок попереду ваших недоброзичливців і конкурентів, яких Бог обділив логікою;
- грамотно викладати свої думки, так, щоб їх зрозуміли всі навколишні;
- швидко формулювати думку, щоб не тягнути з відповіддю на поставлене запитання і не сказати якусь нісенітницю, яка прийшла в голову;
- не стати жертвою самообману і обману з боку інших людей;
- легко знаходити аргументи, щоб доводити до співрозмовників власну точку зору і схилити їх на свій бік;
- бачити помилки, які допускаєте ви або оточуючі вас люди і швидко їх усувати.

Ігри, які допоможуть розвинути логіку.

Існує ряд ігор, в які повинні грати і дорослі, і діти, якщо вони хочуть розвинути свою логіку і вдосконалити логічне мислення. Ось кілька із них:

- *Шахи*. Все просто: або ви навчитеся логічно мислити, або до кінця днів своїх ви будете програвати в шахи.
- *Шашки*. Ця гра трохи простіша, ніж шахи, але теж непогано допомагає розвивати логічне мислення. З неї можна й почати.
- *Нарди*. Ще одна знайома багатьом з дитинства гра, яка розвиває логіку.
- *Ребуси, сканворди, головоломки*. Навіть банальні кросворди підходять для того, щоб розвивати інтелект і логіку.
- *Монополія*. Справжній дух суперництва та розроблення бізнес-стратегії.
- *П'ятнашки*. Вам потрібно скласти по порядку цифри, які перебувають в хаосі, маючи можливість пересувати їх тільки вгору та вниз, вправо-вліво. Вдосконалившись, можна робити це завдання на час.
- *Скребл*. Гра працює за принципом кросворду, тільки слова складаються на ігровому полі, а у вас є обмежена кількість букв, які ви можете додати на табло.

Вправи, виконання яких допоможе розвинути логіку.

Якщо ви серйозно вирішили підійти до вдосконалення свого логічного мислення, то одними іграми не обійтися. Доведеться виконувати щодня хоча б одне, а краще - кілька вправ з цього списку:

- *Розгадування анаграм*. З букв, перемішаних в довільному порядку, вам необхідно скласти нормальне слово.

– *Вирішення спеціальних логічних задачок.* І в інтернеті, і в книжкових магазинах продається чимало збірників з такими завданнями.

– *Складання кросвордів або головоломок.* Придумайте 5 способів використання будь-якого предмета.

Або ж знайдіть 5 виходів з якоїсь ситуації.

Вправа 1 Хитрий мандрівник.

Мандрівника схопило войовниче плем'я. Вождь засуджує бранця до смерті, але дозволяє сказати одне речення. Якщо речення буде правдивим – мандрівника скинуть зі скелі, якщо брехнею – віддадуть левам. Хоча ситуація здавалась безвихідною, хитрий мандрівник знайшов саме ту фразу, яка подарувала йому свободу.

Спробуйте виявити, що це за фраза.

Вправа 2. Три капелюхи.

Як приклад логічного міркування можна використати задачу з трьома капелюхами. Умови завдання: є три капелюхи: два білі та один чорний. Двоє учнів закривають очі та кожному з них на голову одягають капелюха. Гравець не може бачити, якого саме кольору капелюха вдягнули йому на голову, утім має вивести цю інформацію шляхом міркування. Переможцем вважається той, хто першим дасть правильну відповідь.

Вправа 3. Переправа через річку.

Цікавинка цієї задачі полягає у тому, що частина її мовного контексту є суттєвою для вирішення, а частина ні. Що є важливим, учень має вирішити виходячи з поставлених задач. У повсякденні ми часто стикаємось із ситуаціями, коли важлива інформація згадується побіжно. Тоді як другорядна, навпаки, підкреслюється та висувається на передній план. Саме тому важливо бачити основне та відсівати несуттєві деталі.

Задача: Двоє людей підійшли до ріки. Коло пустельного берега стояв човен, що вміщує лише одного пасажера. Обидва переправились на цьому човні на інший берег та продовжили свій шлях. Як вони це зробили?

Вправа 4. Три коробки фокусника.

Фокусник виніс на арену три коробки та повідомив публіку, що зараз та побачать голубів, кроликів та кошенят. На кожній коробці є напис.

Коробка № 1: Голуби.

Коробка № 2: Кролики.

Коробка № 3: Кролики у першій коробці.

Питання у тому, з якої коробки фокусник дістане кроликів, якщо відомо, що усі написи не відповідають істині?

Вправа 5. Папуга, мавпа і число.

Папуга і мавпа обговорюють певне число. Відомо, що папуга завжди говорить правду, а мавпа завжди бреше.

Мавпа: число непарне.

Папуга: у цьому двозначному числі цифра десятків на 2 більше ніж цифра одиниць.

Мавпа: У ньому є така ж цифра, як у числі 24.

Яке число обговорюють мавпа та папуга?

Вправа 6. Ейфелева вежа.

Один французький письменник дуже не любив Ейфелеву вежу, але постійно обідав на першому рівні вежі! Як він пояснював свою поведінку?

Вправа 7. Дозвілля.

Сім сестер знаходяться на дачі, де кожна зайнята якоюсь справою. Перша сестра читає книгу, друга – готує їжу, третя – грає в шахи, четверта – розгадує sudoku, п'ята – займається пранням, шоста – доглядає за квітами. Що робить сьома сестра!?

Вправа 8. Дивовижний факт.

Що Ваші друзі і знайомі використовують більше, ніж Ви особисто, хоч це цілком є Вашою власністю?

Вправа 9. Аркуш газети.

Треба поставити двох людей на газету так, щоб жоден з них не зміг доторкнутися до іншого. Не можна сходити з газети, не можна розривати її. Як саме поставити людей?

Вправа 10. Рокова зустріч.

Він зустрів її в пустелі Середньої Азії... Через два роки вона взяла його прізвище..., але не стала жити з ним разом... Хто вона?

Вправа 11. Ішов одного разу Шерлок Холмс Лондоном. І тут бачить на вулиці жінку, що лежить на тротуарі. Підходить до неї та розуміє, що вона вже нежива. У сумочці знаходить телефон, у контактах шукає номер чоловіка.

Дзвонить чоловікові і каже:

- Сер, терміново кидайте все і приїжджайте. Біда з вашою дружиною.

Чоловік приїжджає, нахилиється над дружиною, плаче. Приїжджають поліцейські та Холмс вказує на чоловіка:

- Це чоловік жертви. І він є вбивцею.

Як Холмс дізнався про це?

Вправа 12. Зустрічаються три приятелі з оригінальними прізвищами: Білих, Рудих, Чорних. Чорноволосий каже:

- Дивіться на нас. Один з нас рудий, другий – з чорним волоссям, третій – з білим волоссям. Але в жодного з нас колір волосся не відповідає прізвищу.

Білих каже:

- Так, саме так.

Дайте відповідь: якого кольору волосся у Рудих?

Вправа 13. Що належить вам, проте інші користуються цим частіше, ніж ви самі?

Вправа 14. Що робити, якщо ви сіли до машини і зібралися їхати, а ноги не дістають до педалей?

Вправа 15. «Зав'язати» можна, а розв'язати не вдасться.

Вправа 16. Про що завжди говорять у майбутньому?

Вправа 17. Не лід, а тане, не човен, а спливає.

Вправа 18. Що може водночас стояти й ходити, висіти і стояти, ходити й лежати?

Вправа 19: Це дається нам тричі. Перші два рази безкоштовно. А третій раз доведеться заплатити.

Вправа 20. Коли небо нижче від землі?

Вправа 21. Хто зможе запросто пересунути слона?

Вправа 22. Якою рукою належить мішати чай?

Вправа 23. Дорогою йдуть два батьки і два сини, але всього їх троє. Як це?

Вправа 24. Що станеться, якщо ви повернете тричі праворуч?

Вправа 25. Скільки штук яєць людина може з'їсти натщесерце?

Вправа 26. Що 100% належить вам, але інші люди чомусь користуються ним частіше?

Вправа 27. Лікар призначив вам три таблетки, які слід пити кожні 30 хвилин. За скільки ви їх усі вип'єте?

Вправа 28. 5 кішок за 5 хвилин ловлять 5 мишей. За скільки часу спіймає мишку одна кішка?

Вправа 29. У батьків є три дочки, у кожної з них є брат. Скільки всього людей у сім'ї?

Вправа 30. Електричка йде на захід, її швидкість – 75 км/год. У який бік буде йти дим?

Вправа 31. Як спіймати тигра в клітку?

Вправа 32. Коли двоє дітей, два собаки та двоє дорослих не намокнуть під парасолькою?

Вправа 33. Де вперше виявили картоплю?

Вправа 34. Яке слово у словнику написали неправильно?

Вправа 35. Чим люди можуть поділитися тільки один раз?

Вправа 36. Які сережки призначені виключно для простаків?

Вправа 37. Яка рослина знає все на світі?

Вправа 38. Якщо о 12 годині ночі піде дощ, то чи можна сподіватися, що через 72 години він припиниться і буде сонце?

Відповіді на вправи.

Вправа 1: «Мене віддадуть левам». Якщо вождь виконає свою обіцянку, та віддасть бранця левам, фраза стає правдивою, тож мандрівника треба скинути зі скелі. Утім, якщо його кидають зі скелі, твердження про смерть у пащі левів стає неправдивим. Отже, вождь потрапляє у замкнене коло, єдиний вихід з якого – відпустити мандрівника.

Вправа 2: Складність завдання полягає у тому, що обом гравцям одягаються білі капелюхи. На перший погляд, за таких умов задача не має вирішення, тож обидва гравці певний час мовчать. Якщо спробувати записати міркування з позиції одного гравця, можна побудувати такий логічний ланцюжок:

1 На моєму супротивнику білий капелюх.

2 Отож, на мені може бути або білий, або чорний.

3 Припустимо, що на мені чорний капелюх.

4 Це значить, що мій супротивник бачить перед собою учня у чорному капелюсі.

5 Нам обом відомо, що чорний капелюх лише один.

6 Якщо мій супротивник не дурний, він одразу зрозуміє, що на ньому білий капелюх.

7 Утім, мій супротивник мовчить.

8 Отже, можна припустити, що на мені білий капелюх.

У такому ланцюжку роздумів немає нічого важкого для дитини з середньої чи старшої школи. Утім такі роздуми формують вміння чітко ставити собі питання, виокремлювати головну інформацію та абстрагуватись від другорядної. У цьому випадку суттєвим є не стільки колір капелюха на супротивнику, скільки факт його мовчання.

Ускладнити завдання можна збільшивши кількість гравців до трьох, а капелюхів до п'яти – три білих та два чорних. На всіх трьох гравцях, як і у попередньому варіанті, опиняються білі капелюхи.

Вправа 3: ці дві людини підійшли до ріки з різних берегів.

Вправа 4: якщо написи на усіх коробках не відповідають істині, то логічно буде припустити, що кролики не у другій і не у першій коробці. А отож, у третій!

Вправа 5: оскільки папуга сказав, що у цьому двозначному числі десятків на 2 більше ніж одиниць, можна виписати наступні числа: 20, 31, 42, 53, 64, 75, 86, 97.

Мавпа стверджує, що у числі неодмінно має бути така ж цифра, як і у числі 24. Оскільки це не правда, можна залишити лише ті числа, де таких цифр нема: 31, 53, 75, 86, 97. Також мавпа запевняє, що число має бути непарним. Це неправда, а отож, задумане число – парне.

Отже, правильна відповідь: 86.

Вправа 6: Це єдине місце в Парижі, з якого не видно Ейфелеву вежу.

Вправа 7: Сьома сестра грає в шахи з третьою!

Вправа 8: Ваше ім'я та прізвище.

Вправа 9: Треба газету просунути під двері, тоді одна людина буде на газеті перед дверми, інша на газеті за дверми. Вони не зможуть доторкнутися одна до іншої.

Вправа 10: Це коняка (кобила) Пржевальського.

Вправа 11: Холмс не сказав чоловіку адресу місця події.

Вправа 12: Зауважте, що Чорноволосий сказав, що ні один з них не має волосся відповідного до свого прізвища. Тобто Рудий не може мати руде волосся, а Чорний – чорне. Залишається варіант, що Рудий має біле волосся. Таким чином, відповідь: Рудий має біле волосся.

Вправа 13: Ваше ім'я.

Вправа 14: Пересісти на сидіння водія.

Вправа 15: Розмова.

- Вправа 16:* Про завтра.
Вправа 17: Зарплата.
Вправа 18: Годинник.
Вправа 19: Зуби.
Вправа 20: Коли дивишся у воду.
Вправа 21: Шахіст.
Вправа 22: Для чаю потрібно використовувати ложку.
Вправа 23: Йдуть син, батько і дід.
Вправа 24: У підсумку ви повернете ліворуч.
Вправа 25: 1 яйце.
Вправа 26: Ім'я.
Вправа 27: За 1 годину.
Вправа 28: Теж за 5 хвилин.
Вправа 29: Усього 6 осіб (тато, мама, 3 доньки і син).
Вправа 30: З електрички не йде дим, якщо в ній немає пожежі.
Вправа 31: Ніяк, тигри бувають тільки в смужку.
Вправа 32: Якщо не піде дощ.
Вправа 33: У землі.
Вправа 34: Це слово «неправильно».
Вправа 35: Секретом.
Вправа 36: Локшина.
Вправа 37: Хрін.
Вправа 38: Через 72 години буде північ.

Ще більше загадок на розвиток логічного мислення можна знайти за посиланням: <https://osvitanova.com.ua/posts/4653-100-zadach-na-lohiku-i-kmitlyvist-dlia-ditei-i-doroslykh>

2.5 Уроки з розвитку емоційного інтелекту

Емоційний інтелект можна підвищити, вивчаючи теорію і застосовуючи її на практиці [252].

Приблизна тривалість занять - два тижні. Пробігти їх можна за кілька днів, але пам'ятайте, що вам пропонується освоїти кілька навичок, а вони, в свою чергу, вимагають тривалої роботи над собою. Одна маленька умова – тримати поруч блокнот і ручку. Цікаві думки обов'язково придуть вам в голову, тому записуйте їх відразу. Крім того, деякі вправи вимагають запису.

2.5.1 Поняття та важливість емоційного інтелекту

У своєму житті всі ми є свідками дивовижних подій: людина з високим коефіцієнтом зазнає невдачі, а ті, у кого скромні показники на цьому тесті, виявляються напрочуд успішними в кар'єрі та інших сферах. Це трапляється часто і змушує нас задавати собі питання.

Які ще фактори впливають на успіх у житті? Що потрібно, щоб бути щасливим? Які навички варто розвинути в собі, щоб навчитися справлятися з життєвими невдачами і бути стресостійким? Ми вважаємо, що ви самі незмінно давали собі одну і ту ж відповідь: емоції. Саме емоції можуть перетворити наше життя в рай або пекло. І для того, щоб навчитися ними керувати, потрібно підвищити свій емоційний інтелект.

2.5.1.1 Важливість емоційного інтелекту

Емоційний інтелект (EQ) - це здатність людини розпізнавати емоції, розуміти наміри, мотивації та бажання інших та свої власні, а також здатність керувати своїми та чужими емоціями [252–258].

Слово «інтелект» в цьому понятті з'явилося не випадково: швидше за все, це була відповідь на нездатність тестів IQ передбачити успіх людини в житті. Психологи, які вивчали природу емоцій, прийшли до висновку, що успішні люди стають такими в першу чергу завдяки вмінню уживатися з людьми і тільки потім завдяки своєму інтелекту. Сам тест на IQ не враховував ці здібності.

Так чому ж емоційний інтелект такий важливий і чому його потрібно підвищувати?

Звичайно, раніше це було важливо, особливо для виживання, але зараз багато що змінилося. Розвиток комунікаційних технологій та інтернету призвів до того, що ми знаходимося в постійному контакті з іншими людьми, навіть якщо багато хто з них знаходяться на значній відстані від нас.

У минулі століття людина проводила значну частину свого життя в полі або на фабриці, заробляючи на життя фізичною працею. Ви повинні були працювати, інакше ви помрете, тому людині навіть не довелося додатково мотивувати себе. Сучасна людина (навіть в країнах, що розвиваються) досить забезпечена: у неї дах над головою, їжа на столі і вода в склянці. Тому їй, а особливо її дітям, не потрібно сходити зі свого шляху, щоб не загинути. І саме вміння мотивувати себе стає надзвичайно важливим у ХХІ столітті. Мотивація безпосередньо пов'язана зі здатністю управляти своїми емоційними станами, впроваджуватися в них (навіть штучно) і досягати життєвих успіхів.

Так, в наше століття ми все менше займаємося фізичною працею і все більше інтелектуальною та емоційною. Ми спілкуємося з іншими людьми, відчуваємо стрес, коли щось йде не так, і намагаємося мотивувати себе, відучуючи себе від емоційної прихильності для задоволення нагальних потреб.

Працюючи на фабриці, вам доводилося виконувати норму виробництва деталей, працюючи дизайнером або перекладачем, одна з головних ваших завдань - вміння знаходити спільну мову з людьми. Логіка працює не у всіх випадках, тому звернення до емоцій виходить на перший план. Якщо ви навчилися направляти емоції людей в певне русло, перед вами відкриваються неймовірні можливості.

Стів Джобс був майстром у цьому. Він продавав не техніку, а емоції, які давала ця техніка. Він знав про потреби людини і розумів, як направити їх емоції в певне русло. Роботи знадобилося багато - він кілька тижнів готував п'ятихвилинну презентацію і прораховував все до дрібниць.

Річард Бренсон - неймовірно приваблива людина. Він життєрадісний, оптимістичний і вміє мотивувати і себе, і своїх людей. Його люблять щиро, і він відповідає взаємністю. Як зізнається сам Бренсон, високим інтелектом він не володіє і, по суті, не відрізняється від більшості. У нього є тільки одна перевага - вміння керувати своїми і чужими емоціями.

Кажуть, що мільйонери і мільяртери минулих століть були досить похмурими і неемоційними людьми. У XX–XXI століттях з'являється новий тип багатогої людини, який посміхається і задоволений життям. Вони не витрачають шалені гроші на дорогі брязкальця, ці люди щасливі, тому що люблять людей і отримують задоволення від спілкування з ними.

2.5.1.2 Різниця між IQ та емоційним інтелектом

Що таке IQ? Простіше кажучи, це міра інтелектуальних, логічних, аналітичних і розумових здібностей людини. IQ займається просторовими, вербальними, математичними та візуальними навичками.

IQ вимірюється кількісно і визначає, наскільки легко ми вчимося новому, як ми зберігаємо і запам'ятовуємо інформацію, як ми можемо зосередитися на вправах і завданнях, обробляти числа, брати участь в процесі мислення, вирішувати проблеми, мислити абстрактно і аналітично. Якщо ваш рівень інтелекту більше 100, значить, ви цілком успішні у всіх перерахованих вище навичках. Усім відомі люди, які досягли успіху в цьому випробуванні і при цьому абсолютно не пристосовані до життя.

Ми ні в якому разі не хочемо сказати, що IQ не має відношення до успіху людини в житті. Всі ці навички неймовірно важливі: це означає, що ваш мозок постійно розвивається і ви здатні знаходити несподівані рішення.

Однак, подобається вам це чи ні, крім мозку, у вас є нервова система. А мозок сам виконує не тільки математичні завдання, він також здатний відчувати емоції. І ось тут виникають великі проблеми. У вас може бути найвищий рівень інтелекту на планеті, але це не буде абсолютно нічого означати, якщо вам не вдасться впоратися зі своєю психологією, своїми емоціями.

Якщо ви бачили фільм «Добрий Уїлл Хантінг», ви могли побачити, що навіть вундеркінд буде працювати прибиральником, якщо не хоче досягти успіху в житті. Герой Метта Деймона просто не вміє або не хоче мотивувати себе на успіх у житті. Є й інші приклади в житті: неймовірно розумна людина не може домогтися в житті нічого серйозного, незважаючи на те, що пристрасно цього бажає. В обох прикладах ми говоримо про важливість емоційного інтелекту.

Ми всі в захваті від новин, які ми вже інстинктивно знали: IQ - не єдиний фактор, за допомогою якого можна досягти успіху. Звичайно, ми повинні розвивати свій інтелект, але крім цього, нам відчайдушно потрібні хороші емоційні здібності.

Дайте собі відповідь на питання: який дизайнер (музикант, хірург, бізнесмен, маркетолог) доб'ється в житті більшого за інших рівних умов, але з різним рівнем емоційного інтелекту? Наприклад, припустимо, ви дизайнер, який намагається влаштуватися на роботу. У вас є конкурент, який має такі ж професійні навички, як і ви. Різниця лише в тому, що ви оптимістичні, захоплені, вмієте знаходити спільну мову з клієнтами і майбутнім начальником, тактовні і стресостійкі.

Так кого ж візьмуть на роботу? Хто буде просуватися по кар'єрних сходах? Постав себе на місце начальника. Кого ви візьмете на роботу, за інших рівних умов? Приємний професіонал у спілкуванні чи неприємний професіонал у спілкуванні? Більш того, навіть ті люди, чий професійний рівень нижче, ніж у конкурентів, домагаються успіху.

Так, є професії, для яких рівень емоційного інтелекту не особливо важливий. Наприклад, прибиральниця або будівельник. У цих професіях більше цінуються професійні та технічні навички, ніхто обов'язково не зажадає від вас ефективної взаємодії з людьми.

Ці люди цілком здатні добре виконувати свою роботу, деякі з них добре заробляють і у них є багато переваг для хорошого життя. А як щодо любові та дружби? А як щодо розуміння емоцій інших людей, щоб допомогти їм впоратися? Люди з низьким емоційним інтелектом можуть бути успішними на своїй роботі, але при перших проблемах відчують неймовірні труднощі. Якщо таку людину звільнити з роботи, він буде піддаватися сильному стресу і впадати в депресію. Він може піти на кілька співбесід поспіль, зазнати невдачі і розчаруватися.

Ви коли-небудь чули про коло життя? Це методика визначення особистих пріоритетів, яка вчить нас однієї важливої думки: кількість годин, відведених на одну сферу життя, впливає на її якість. Ви можете витратити весь свій час на розвиток технічних навичок, але при цьому почнуть провисати інші аспекти вашого життя - здоров'я, сім'я, дозвілля, друзі, хобі, саморозвиток. Ви просто не можете бути щасливими, якщо вам це вдасться в чомусь одному. Великі, по-справжньому великі люди були щасливі, тому що вони знали, як знайти правильний баланс.

Людина не може бути задоволена життям, якщо не бере під контроль свої емоції і не може використовувати їх собі на благо. Вона буде працювати за зарплату, витратити гроші на речі, які, на її думку, змусять її відчувати себе щасливим, але буде відчувати себе пригніченою і роздратованою.

Зовнішні фактори ніколи не зроблять людину щасливою, щастя завжди приходить зсередини. Щоб насолоджуватися життям, потрібно змінити якщо не свою психологію, то хоча б взяти під контроль свої емоції.

Адже що таке, по суті, депресія? Вона рідка буває фізичною, це, скоріше, стан думок і емоцій. Ви відчуваєте негативні емоції і у вас є думки, які підсилюють ваш настрій. Або навпаки, ви раз по раз прокручуєте одну і ту ж неприємну думку, щоб ця накрутка викликала у вас негативну емоцію. Ця емоція розтягується з часом, і ви отримуєте поганий настрій. Потім туга, депресія, відчуття нікчемності, невпевненість у своїх силах.

Наша психіка так влаштована, що нас приваблюють веселі, оптимістичні люди, а не роздратовані і завжди незадоволені. Чому? Емоції діють як вірус, вплив іншої людини на наші емоції важко переоцінити. Якщо ми довго спілкуємося з похмурим песимістом, цей настрій передається і нам. Коли ми маємо справу з приємним, симпатичним людиною, Ми відчуваємо себе краще. Людина, яка вміє вирішувати логарифмічні рівняння, викликає повагу, але якщо він своєю присутністю зіпсує вам настрій, вам захочеться триматися від нього подалі.

Можна зробити простий висновок: симбіоз IQ і EQ дозволить людині досягти значних успіхів. Якщо ви вмієте логічно мислити, аналізувати інформацію і при цьому ладнати з людьми, вмієте мотивувати себе і їх, то у вас обов'язково все вийде.

2.5.1.3 Емоційний інтелект: відсутня ланка успіху

Якщо ви пам'ятаєте свій випускний клас, то напевно цікавилися успіхами своїх колишніх однокласників. Що сталося з найрозумнішими учнями? Чи досягли вони великих висот? Можливо, ви також згадаєте однокласника, який не блищав високими оцінками і тепер відкрив власну фірму. Навіть якщо у вас немає реальних прикладів, ви, напевно, чули подібні історії від своїх друзів. Ніхто не міг припустити, що цей троєчник через десять років стане успішною і приємною людиною.

Всі ми знаємо, що виявити справжній талант в примітивній шкільній моделі вимірювання досягнень складно. Ми також підсвідомо розуміємо, що існує велика різниця між розумністю в класі і розумністю в реальному житті. Світ постійно змінюється (сучасний світ особливо), але хто або що навчило нас бути гнучкими? Ми придбали знання, які здавалися непорушними, і через кілька років зрозуміли, що вони не допомагають ні заробляти гроші, ні бути щасливими.

У книзі Томаса Стенлі «Розум мільйонера» представлені результати опитування 733 мультимільйонерів США. Їх попросили оцінити фактори, які зробили їх успішними. Ось перші п'ять провідних факторів:

- чесність перед іншими людьми;
- дисципліна;
- уміння ладити з людьми;
- підтримка подружжя;
- висока працездатність.

Всі п'ять факторів є відображенням емоційних здібностей.

Є ще одне питання, на яке потрібно відповісти.

Давайте визначимо успіх як «здатність ставити і досягати особистих і професійних цілей». Однак, звичайно, все не так просто.

Особисте визначення успіху цілком природно і змінюється з часом. Ми переслідуюмо різні цілі в силу віку, набираючись все більшого досвіду. Юнацький ідеалізм перетворюється в усвідомлення дорослою людиною дійсності і необхідності компромісу. Коли ми стаємо мудрішими, ми розуміємо, що успіх істинний лише тоді, коли справа доходить до нас у різних сферах. Різні сторони життя ставлять свої умови.

Не можна ігнорувати уявлення суспільства про успіх. Довгий час матеріальне становище людини вважалось показником життєвого успіху. Всі ми знаємо питання: «Якщо ти такий розумний, чому ти такий бідний?» Такий підхід до успіху не міг принести нічого хорошого. Знову повертаємося до колеса життя: сучасна людина все ясніше розуміє, що поняття успіху спотворюється і неправильно розуміється. Щастя формується не тільки заробітною платою і дорогим автомобілем, а й особистими і сімейними відносинами, фізичним здоров'ям, загальним визнанням, почуттям значущості своєї діяльності.

2.5.1.4 Чи можна підвищити емоційний інтелект?

Проста відповідь: ти можеш. Стать, вік і етнічна приналежність значення не мають. Рівень вашого емоційного інтелекту змінюється без вашої участі, тільки відбувається хаотично.

Чим вище ваш рівень емоційного інтелекту, тим успішніше ви будете як батьки, працівники, лідер або друг. Навіть якби ви жили на безлюдному острові, вам потрібно було б керувати своїми емоціями.

З роками ми стаємо мудрішими, набираємося досвіду і вчимося. І одна з речей, яку ми розуміємо чітко і ясно, полягає в тому, що баланс емоцій і розуму дає найкращі результати.

До речі, не варто плутати емоційний інтелект з особистістю і характером.

Дехто зневажливо ставиться до емоційного інтелекту, вважаючи його жіночою прерогативою і вважаючи, що IQ пригнічують або навіть

вистіюють в наш час. Це теж не так: IQ і EQ досить доповнюють один одного, вони здатні продуктивно і мирно співіснувати. У будь-якому випадку необхідно володіти достатнім рівнем IQ, щоб розуміти, на що здатний EQ і яку користь може принести його розвиток.

Усе в людині має бути гармонійним. Якщо зосередитися на розумінні емоцій і витратити весь свій час на поліпшення емоційного інтелекту, ви можете стати приємною людиною, але все одно не зможете відкрити власну компанію, логічно мислити і аналізувати інформацію. Якщо ви тільки розвиваєте IQ, ви відчуваєте стрес і не знаєте, як розвивати хороші стосунки з іншими людьми. Словом, ніщо не заважає вам розвивати ці два інтелекту одночасно - це буде незрівнянно корисніше, ніж зосередитися тільки на одному.

2.5.2 Моделі емоційного інтелекту

Психологи вважають, що для підвищення емоційного інтелекту необхідний системний підхід, за допомогою якого людина крок за кроком буде освоювати певні навички і ставати «емоційно розумніше». Незважаючи на неймовірний інтерес до цієї теми, підходів до емоційного інтелекту не так багато.

Розглянемо три найпопулярніші моделі та побачимо принципову різницю між ними. Також приділимо увагу історії емоційного інтелекту і переконаємося, що цей предмет ще знаходиться на стадії свого становлення.

2.5.2.1 Віхи розвитку емоційного інтелекту

Протягом усього людського розвитку люди усвідомлювали важливість управління емоціями. Вони навчилися ставити себе в стан пристрасті, щоб протистояти диким тваринам і налаштовуватися на позитивний настрій при спілкуванні з важливими для них людьми. Однак це не завжди так. Чому? Емоції непередбачувані, вони мінливі, тому ми стоїмо на порозі дуже складного завдання: навчитися ними керувати і зробити своїми помічниками, а не ворогами.

Емоції доречні і недоречні. У певних ситуаціях, наприклад, може бути корисним гнів або злість на себе (хоча через свою руйнівність не рекомендується вдаватися до них занадто часто). В інших зайвий оптимізм може перешкодити досягненню мети (коли потрібна повна концентрація і повна емоційна нейтральність).

Для того, щоб якось розібратися з цією надзвичайно складною темою, були створені моделі емоційного інтелекту. Створення цих моделей тісно

пов'язане з історією предмета, тому коротко торкнемося ключові віхи його розвитку.

Віхи розвитку емоційного інтелекту:

У 1872 році Чарльз Дарвін опублікував книгу під назвою «Вираження емоцій у людей і тварин». По суті, це перша наукова робота про емоції людей і їх ролі для адаптації та виживання.

У 1920 році професор Едвард Торндайк ввів поняття соціального інтелекту. Він описав його як здатність розуміти людей, жінок і чоловіків, здатність розумно ставитися до людей.

У 1926 році був створений перший в світі тест для вимірювання соціального інтелекту, названий тестом соціального інтелекту Джорджа Вашингтона.

У 1940 році Девід Векслер написав публікацію, в якій розділив здібності і навички людини на інтелектуальні і неінтелектуальні.

У 1964 році поняття емоційного інтелекту з'явилося в роботі Майкла Белдока.

У 1965 році Клод Штайнер ввів поняття емоційної грамотності і розробив концепцію її навчання.

У 1983 році Говард Гарднер опублікував свою модель інтелекту, розділивши її на внутрішньоособистісну і міжособистісну.

У 1985 році вийшла перша книга, присвячена розвитку емоційного інтелекту. Це «Дослідження емоцій: розвиток емоційного інтелекту» Уейна Пейна.

У 1988 році Реувен Барон ввів поняття емоційного коефіцієнта.

У 1990 році була опублікована робота Джона Майєра і Пітера Саловей «Емоційний інтелект», яка привернула загальну увагу до цієї теми.

У 1995 році була опублікована науково-популярна книга Данієля Гоулмана «Емоційний інтелект», яка стала найбільш читаною книгою з соціальних наук. Після його виходу емоційний інтелект стає неймовірно популярним і стає цікавим не тільки психологам, а й звичайним людям.

На даний момент існує три найпоширеніші моделі емоційного інтелекту. Між ними є відмінності, але всі вони сходяться на важливості одного навичку - вміння керувати своїми і чужими емоціями. Крім того, є десятки навичок, які необхідно розвинути, щоб ваш емоційний інтелект значно зріс, і ви почали отримувати від цього користь.

Незважаючи на те, що в ідеалі потрібно «прокачати» кілька десятків навичок, багато хто з них підтягуються, коли ви починаєте прищеплювати інші. Умовно кажучи, досягнувши досконалості всього в п'яти навичках, ви автоматично прогресуєте у всіх інших.

2.5.2.2 Модель соціального та емоційного інтелекту Реувена Барона (ESI)

Ізраїльський психолог Реуєн Барон є одним з провідних теоретиків і дослідників в області емоційного інтелекту. Також він ввів поняття емоційного коефіцієнта - рівня вимірювання емоційного інтелекту.

Барон розробив свою модель в 1982 році і представив її чотирнадцять років по тому на засіданні Американської психологічної асоціації в Торонто. Він виділив 15 здібностей, які при приведенні в повний порядок дозволяли людині відчувати себе щасливим.

Здібності діляться на шість категорій:

1 Внутрішньоособистісні

Асертивність - це здатність чітко висловлювати свої почуття і думки, проявляти твердість переконання при необхідності, стояти на своєму й у той же час поважати потреби іншої людини. Стивен Кові називає цю ситуацію безпрограшною. Це вміння є повною протилежністю пасивності, сором'язливості і агресії.

Самоповага (самооцінка) – це здатність розуміти і оцінювати свої сильні і слабкі сторони, можливості і обмеження, поважати себе і сприймати позитивно, залишатися в гармонії з собою. Існує три види самооцінки: низька, нормальна і завищена. Може здатися, що тільки низька самооцінка може привести до сумних наслідків і нещастя, однак на це спроможна і завищена оцінка. В цьому випадку людина дивується - чому її ніхто не є поважає і не цінує?

Незалежність - це вміння самостійно приймати рішення, твердо стояти на ногах і не залежати від інших. Йдеться більше про емоційну залежність, коли людина є рабом емоцій і звичок.

2 Самоактуалізація

Емоційна обізнаність - це здатність людини помічати, усвідомлювати і оцінювати емоції в конкретний момент, розрізняти їх і розуміти причини їх виникнення. Щоб розвинути цю здатність, рекомендується займатися медитацією.

3 Міжособистісні

Емпатія- це здатність розпізнавати, усвідомлювати та розуміти почуття інших. Здатність до емпатії не залежить від інтелектуальних зусиль.

Соціальна відповідальність – це вміння ідентифікувати себе як члена соціальної групи, вміти співпрацювати з іншими людьми. Вона включає в себе моральність, совість, турботу про ближнього і бажання брати на себе відповідальність за вчинки інших людей.

Міжособистісні відносини - це навички конструктивного спілкування за допомогою вербального і невербального спілкування, вміння встановлювати і підтримувати взаємовигідні відносини, вміння відчувати себе комфортно в соціальних контактах. Розрізняють формальні і неформальні відносини.

4 Адаптивна

Навички вирішення проблем - це вміння визначити і сформулювати проблему, а потім знайти найбільш ефективний спосіб її вирішення. Розвиток цієї навички вимагає логічного, творчого мислення, а також інтуїції.

Гнучкість - це здатність змінювати манеру поведінки, спосіб мислення і емоційний фон в залежності від обставин. Людина з гнучкістю не заперечує реальність і завжди шукає можливості отримати вигоду з мінливого середовища або ситуації. Це вміння найбільш характерно для художників і творчих людей.

Оцінка дійсності - це вміння зіставляти свої почуття, емоції і думки з об'єктивною зовнішньою реальністю.

5 Управління стресом

Стресостійкість - це набір якостей, які дозволяють організму спокійно переносити вплив так званих стресорів, а не залучати негативні емоції. Це також здатність людини робити те, що необхідно і не дозволяти емоціям відволікати його.

Контроль імпульсів - це здатність протистояти спокусі швидко задовольнити потреби заради довгострокового успіху. Він вимагає розвиненої сили волі і дисципліни.

6 Загальний настрій

Оптимізм - це здатність людини зберігати позитивний настрій навіть у важких обставинах і при цьому вирішувати свої проблеми. Будь-яка невдача або проблема - це нова можливість. Це свого роду спосіб мислення, при якому людина свідомо не допускає руйнівних думок, здатних підірвати впевненість в собі.

Щастя (благополуччя) - це вміння бути мирним, натхненним, життєрадісним і в той же час любити життя і інших людей.

2.5.2.3 Модель емоційного інтелекту Майєра-Саловей-Карузо (модель здібностей)

У 1990 році американські психологи Майєр, Саловей і Карузо запропонували свою модель емоційного інтелекту. Вони допрацьовували її протягом декількох років і в підсумку представили оновлену модель, що складається з чотирьох компонентів.

Сприйняття, оцінка і вираження емоцій. Це здатність точно розрізнити емоції і виявляти емоційний зміст. Майєр, Саловей і Карузо стверджують, що це основний і базовий компонент розвитку емоційного інтелекту. Вони виходять з того, що міміка, яка відображає гнів, смуток, щастя і страх, однакова для всіх людей, а тому їх можна розпізнати. Немовлята і діти випромінюють емоції щиро, і бажання прикрити їх занадто яскраво відображається на мові тіла. Доросла людина схильна приховувати свої емоції, але тим не менше при тривалому спостереженні або появі мікровиразів їх можна точно

виявити. Якщо ви просунулися в освоєнні цього навичку, то здатні більш точно визначити ситуацію і діяти, виходячи зі своїх висновків.

Використання емоцій для підвищення ефективності мислення. Здатність людини пробуджувати в собі творчі здібності, активізувати свій розумовий процес, використовуючи емоції як мотивацію. В цьому випадку ви усвідомлено розумієте силу емоцій, усвідомлюєте свою психологію і використовуєте свої почуття в своїх інтересах, а не собі на шкоду. Ви вчитеся направляти свою увагу на важливі для вас речі і штучно викликати потрібні емоції, які допоможуть вирішити проблему. Наприклад, багато досліджень показали, що при оптимістичному, позитивному підході і способі мислення людський мозок працює краще, ніж при песимістичному. Виходячи з цього, ви ставите себе в потрібний стан і досягаєте поставлених цілей.

Розуміння емоцій. Уміння розуміти зв'язок і відмінність емоцій від думок, визначати причину і витоки появи емоцій, розуміти амбівалентні (складні) почуття і інтерпретувати емоції, що виникають у відносинах з людьми. Ставтеся до будь-якої емоції як до якоїсь інформації, яку вона несе. Коли людина налякана, вона вибирає один з трьох способів дій: бігти, німіти і нападати. Коли вона щаслива, їй хочеться бути поруч з людьми і розділяти її радість. Якщо вона сердиться, то хоче заподіяти фізичну або моральну шкоду іншій людині. Одні емоції перетікають одна в одну, інші виникають на частки секунди і зникають. Ви також можете помітити, як ваші думки змінюють ваші почуття та емоції.

Оцінка емоцій. Здатність пробуджувати, приручати і направляти свої і чужі емоції для досягнення певних цілей. Для того щоб навчитися контролювати свої емоції і управляти емоціями оточуючих, потрібно привести себе в стан усвідомлення, в якому ви спокійні і спостережливі. Щоб домогтися успіху у вдосконаленні цієї навички, потрібно розвивати самодисципліну і самоконтроль.

2.5.2.4 Змішана модель Гоулмана

Найбільш відомим підходом до розвитку емоційного інтелекту є змішана модель Деніела Гоулмана. Гоулман взяв за основу модель Мейера, Саловей і Карузо. До їх складових він додав ще кілька - наполегливість, ентузіазм і соціальні навички. Таким чином він об'єднав когнітивні здібності з особистісними характеристиками. Популярність змішаної моделі стала настільки великою, що вийшла за рамки інтересу психологів і стала популярною серед звичайного кола людей. Всього Гоулман виділяє п'ять компонентів, розділених на більш дрібні елементи.

1 Самосвідомість:

– впевненість у собі - це риса особистості, стрижнем якої є позитивна (або адекватна) оцінка своїх сильних і слабких сторін;

- правильна самооцінка - усвідомлення своїх можливостей і сильних сторін;
- емоційна самосвідомість - аналіз своїх емоцій та усвідомлення їх впливу, а також використання інтуїції.

2 Самоконтроль:

- оптимізм - здатність дивитися на реальність або складну ситуацію з позитивом і надією;
- Відкритість - надійність, прямота і чесність;
- стримування емоцій - здатність контролювати деструктивні імпульси та емоції;
- воля до перемоги - прагнення поліпшити особисті показники, щоб відповідати внутрішнім стандартам якості;
- Адаптивність - здатність пристосовуватися до обставин, що змінюються;
- Ініціатива - повна готовність до дій;
- соціальні навички - вміння будувати ефективні відносини з іншими людьми;
- Корисність - вміння задовольняти потреби і вимоги клієнтів і підлеглих;
- обізнаність бізнесу - усвідомлення та розуміння ієрархії відповідальності та політик, поточних подій;
- емпатія - прояв співчутливого ставлення до проблем інших людей, вміння прислухатися до своїх почуттів.

3 Управління відносинами:

- вплив - це володіння рядом тактик переконання;
- натхнення - вміння вести за собою інших людей, малюючи красиву картину майбутнього.
- сприяння змінам - здатність вести людей у новому напрямку та ініціювати зміни в кар'єрі та особистому житті;
- допомога в самовдосконаленні - вміння розвивати здібності інших людей;
- зміцнення особистих відносин - підтримка соціальних зв'язків;
- вирішення конфліктів - ефективне вирішення спорів;
- співпраця та командна робота - вміння створювати продуктивну команду.

4 Емпатія.

Уміння розпізнавати свої і чужі емоції, вміння співпереживати.

5 Мотивація.

Уміння мотивувати себе до дії.

Свою популярність змішана модель Гоулмана отримала не в останню чергу завдяки стимуляції людей до розвитку особистісних якостей. Його книги написані простою і доступною мовою, щоб їх міг прочитати будь-хто.

Поради Гоулмана прості і не вимагають великих знань психології. Безсумнівно, цей психолог об'єднав в собі все найкраще, що було створено до нього і подарував світові свою модель, яка здатна підвищити емоційний інтелект будь-якої людини.

2.5.3 Керування негативними емоціями

Практично кожна людина на Землі мріє навчитися впливати на емоції інших людей і знаходити різноманітні підходи до спілкування. Однак перш ніж цього досягти, потрібно навчитися керувати власними емоціями, так як саме це вміння дозволить впливати на інших людей. Спочатку пізнайте себе і тільки потім починайте вивчати інших людей.

Людина відчуває емоції кожен секунду свого існування, тому той, хто вміє ними керувати, багато чого домагається. Їх можна розділити на три види: корисні, нейтральні, руйнівні.

Корисні і нейтральні емоції ми розглянемо в подальшому, але тут цілком зупинимося на деструктивних, адже саме ними потрібно навчитися управляти в першу чергу.

Чому деструктивні емоції мають таке визначення? Ось лише невеликий список того, як негативні емоції можуть вплинути на ваше життя:

- вони підривають ваше фізичне здоров'я: хвороби серця, діабет, виразка шлунку і навіть карієс. У міру розвитку технологій вчені і медики доповнюють цей список. Є ймовірність, що негативні емоції стануть однією з причин переважної кількості захворювань або, принаймні, перешкоджають швидкому одужанню;

- вони підривають ваше психологічне здоров'я: депресія, хронічні стреси, невпевненість в собі;

- вони впливають на ваше спілкування з іншими людьми: оточуючі, близькі та співробітники страждають від негативної поведінки. І, за іронією долі, саме на близьких людей ми зриваємося найчастіше;

- вони заважають успіху: деструктивні емоції повністю атрофують нашу здатність мислити. І якщо гнів може піти протягом декількох годин, то тривога і депресія заважають ясно мислити тижнями і місяцями;

- вони звужують фокус: в пригніченому або афективному стані людина не здатна бачити загальну картину і не може приймати правильні рішення, так як занадто обмежена у кількості варіантів.

Існує популярна точка зору: негативні емоції не потрібно придушувати. Це дуже спірне питання і повної відповіді на нього поки не знайдено. Хтось каже, що стриманість таких емоцій призводить до того, що вони проникають в підсвідомість і сумно впливають на організм. Інші люди стверджують, що невміння їх стримувати розхитує нервову систему. Якщо

уявити свої емоції у вигляді маятника, то таким чином ми його більше розгойдуємо.

У зв'язку з цим ми підійдемо до цього питання вкрай обережно і здебільшого поговоримо про те, як запобігти виникненню деструктивної емоції. Такий підхід багато в чому більш ефективний і дозволить не допустити потрапляння негативних станів у ваше життя.

Перш ніж познайомитися з самими руйнівними емоціями, не можна ігнорувати так звані реакційні думки.

2.5.3.1 Реакційні думки

Більшість емоцій, які ми відчуваємо, з'являються в результаті появи якогось подразника. Це може бути певна людина, ситуація, образ, поведінка інших людей, власний психологічний стан. Все це може бути для вас подразником, тобто чимось, що вторгається у ваш особистий комфорт і змушує вас відчувати себе некомфортно. Щоб позбутися від цього стану, ми реагуємо (зазвичай в негативному ключі) на нього в надії, що воно зникне. Однак така стратегія практично ніколи не працює.

До речі, до образу маятника ми ще не раз повернемося, адже це відмінна метафора того, що емоції мають особливість збільшувати свою інтенсивність.

Коли ми відчуваємо дію подразника, в наших головах проносяться реакційні думки, усвідомлюємо ми їх чи ні. Саме ці думки спонукають нас до ескалації конфлікту і виходу з себе. Щоб привчити себе не реагувати інстинктивно, вивчіть одне просте правило: між дією подразника і реакцією на нього є невеликий проміжок, під час якого можна налаштуватися на правильне сприйняття ситуації. Практикуйте цю вправу кожен день. Всякий раз, коли ви відчуваєте, що вас зачепило якесь слово або ситуація, пам'ятайте, що саме ви можете вибрати, як на нього реагувати. Це вимагає дисципліни, самоконтролю та усвідомлення. Якщо привчити себе не піддаватися реакційним думкам (як правило, це узагальнення або почуття образи), можна помітити, які переваги це приносить.

Є емоції, які завдають непоправної шкоди здоров'ю і репутації людини, вони можуть зруйнувати все, що вона будувала роками і перетворити її життя на справжнє пекло.

Домовимося відразу, що іноді рисою характеру може бути емоція, тому розглянемо і ці випадки. Наприклад, конфлікт - це риса характеру, але це також особливий емоційний стан, при якому людина відчуває тягу до емоцій високої інтенсивності. Це залежність від зіткнення двох емоційних світів.

Або, наприклад, бажання критикувати інших. Це теж риса характеру, але з чисто емоційної точки зору це прагнення підняти свою самооцінку, вказуючи на чужі помилки, що вказує на необхідність зміни негативної

валентності своїх емоцій на позитивну. Тому, якщо хочете, назвіть цей список «Самі руйнівні емоції, почуття і стани».

2.5.3.2 Гнів і лють

Гнів - це негативний вплив, спрямований проти пережитої несправедливості і супроводжується бажанням її усунути.

Лють - крайня форма гніву, при якій у людини підвищується рівень адреналіну, що супроводжується бажанням заподіяти фізичний біль кривдникові.

Незважаючи на те, що гнів і лють мають відмінності в інтенсивності і тривалості прояву, ми будемо розглядати ці емоції як одне ціле. Весь ланцюжок виглядає так:

Тривале, ниюче роздратування - злість - гнів - лють.

Чому в цьому ланцюжку немає ненависті, що сприяє появі люті? Справа в тому, що вона вже включена в гнів і лють поряд з антипатією, відразою, почуттям несправедливості, тому ми використовуємо її комплексно.

Людина не може миттєво випробувати гнів або лють, вона повинна довести себе до цього. Спочатку з'являються подразники різної інтенсивності і людина стає роздратованою і нервовою. Через деякий час виникає злість. Тривалий стан злості викликає гнів, що в свою чергу може закінчитися проявом люті.

Якщо говорити про еволюційну теорію, то джерелом гніву є реакція «бийся або тікай», тому тригером гніву є почуття небезпеки, нехай навіть уявне. Розлючена людина може вважати небезпечною не тільки фізичну загрозу, але навіть удар по самооцінці або почуття власної гідності.

Гнів і лють найгірше контролювати. Це також одні з найбільш споклимих емоцій: людина веде виправдувальний внутрішній діалог і наповнює свій розум переконливими аргументами, щоб виплеснути свій гнів. Існує точка зору, що гнів не потрібно стримувати, тому що він не піддається контролю. Протилежна думка полягає в тому, що гнів можна повністю запобігти. Як це зробити?

Один з найпотужніших способів зробити це – зруйнувати переконання, які його живлять. Чим довше ми думаємо про те, що нас обурювало, тим більше «вагомих причин» ми можемо придумати. Роздуми в цьому випадку тільки підливають масла у вогонь. Щоб загасити полум'я гніву, слід ще раз описати собі ситуацію з позитивної точки зору.

Наступний спосіб приборкати гнів - це схопити ці деструктивні думки і сумніватися в їх правильності, оскільки саме початкова оцінка ситуації підтримує перший спалах гніву. Цю реакцію можна зупинити, якщо заспокійлива інформація надійде до того, як людина почне діяти, керуючись гнівом.

Деякі психологи радять випускати пар і не стримувати гнів, переживаючи так званий катарсис. Однак практика показує, що ні до чого доброго така стратегія не призводить і злість спалахує знову і знову із завидною регулярністю, завдаючи непоправної шкоди здоров'ю і репутації людини.

У нападі гніву спробуйте закрити рота і глибоко вдихнути носом (це можна зробити досить тихо). Якщо ви вдихнете повільно, оточуючі навіть не помітять цього. Також через ніс видихніть повітря. Будь ласка, постарайтеся дихати грудьми, а не пресом. Інші дихальні вправи на розслаблення: 1) Вдих 1-2-3, видих 1-2-3-4-5-6-...; 2) Вдих 1-2-3-4, Пауза 1-2-3-4, Видих 1-2-3-4, Пауза 1-2-3-4; 3) Вдих-видих ліва ніздря, вдих-видих права ніздря.

Для охолодження пристрастей у фізіологічному сенсі викид адреналіну перечікують в обстановці, де, швидше за все, не буде ніяких додаткових механізмів розпалювання гніву. Прогулянка або розваги, якщо є можливість, можуть в цьому допомогти. Цей метод зупинить зростання ворожнечі, так як фізично неможливо злитися і злитися, коли добре провести час. Хитрість полягає в тому, щоб охолодити гнів до такого рівня, щоб людина змогла розвеселитися.

При цьому важливо бути в курсі, вчасно помітити наростаюче роздратування і руйнівні думки. Запишіть їх на аркуші паперу і проаналізуйте. Можливо одне з двох: або ви знайдете позитивне рішення, або перестанете хоча б прокручувати одні й ті ж думки по колу. Оцінюйте свої думки з позицій логіки і здорового глузду.

Пам'ятайте, що жоден метод не спрацює, якщо ви не зможете перервати потік дратівливих думок. Буквально скажіть собі не думати про це і переключіть свою увагу. Саме ви направляєте свою увагу, що є ознакою свідомої людини, яка здатна контролювати свою психіку.

2.5.3.3 Тривога

Існують два типи тривоги:

- надування слона з кротовини. Людина чіпляється за одну думку і розвиває її в універсальних масштабах;
- повторення однієї і тієї ж думки по колу. У цьому випадку людина не робить ніяких дій для вирішення проблеми і замість цього повторює думку знову і знову.

Проблеми немає, якщо добре подумати над проблемою з усіх боків, згенерувати кілька рішень, а потім вибрати оптимальне. З емоційної точки зору це називається заклопотаністю. Однак, коли ви знову і знову повертаєтеся до думки, це не наближає вас до вирішення проблеми. Ви стаєте тривожними і нічого не робите, щоб вийти з цього стану і зняти тривоги.

Характер тривоги вражає: вона з'являється, здавалося б, з нізвідки, створює постійний шум в голові, некерована і довго мучить людину. Така хронічна тривога не може тривати вічно, тому вона мутує і приймає інші

форми – напади страху, стресу, неврози, депресії і панічні атаки. У голові стільки нав'язливих думок, що це призводить до безсоння.

Тривога за своєю природою направляє думки людини в минуле (помилки і невдачі) і майбутнє (невпевненість і катастрофічні картини). При цьому людина проявляє креативність тільки для створення страхітливих картин, а не для пошуку рішень можливих проблем.

Кращий спосіб впоратися з тривогою - залишатися в моменті. Варто конструктивно повернутися в минуле, з'ясувати причини помилок і усвідомити, як їх уникнути в майбутньому. Думати про майбутнє слід тільки в ті моменти, коли ви усвідомлено виділяєте для цього час: уточнюєте цілі і пріоритети, намічаєте план і порядок дій. Вам потрібно прожити лише один день найефективнішим чином і не думати ні про що інше.

Практикуючи медитацію і стаючи все більш усвідомленими, ви навчитеся вловлювати перші ознаки нав'язливих думок і викорінювати їх. Ви також зможете помітити, які образи, предмети та відчуття запускають механізм тривоги. Чим раніше ви помітите тривогу, тим легше вам буде її зупинити. Давати відсіч думкам потрібно рішуче, а не мляво, як це робить більшість людей.

Задайте собі кілька питань:

- Яка ймовірність того, що страшна подія насправді станеться?
- Чи є тільки один сценарій?
- Чи є альтернатива?
- Чи можна робити конструктивні кроки?
- Чи є сенс переживувати одні й ті ж думки знову і знову?

Це правильні питання, які дозволять вам задуматися над тим, що відбувається в даний момент і звернути усвідомлену увагу на свої думки.

Відпочивайте якомога довше і частіше. Хвилюватися і розслаблятися одночасно неможливо, не виграє ні те, ні інше. Вивчіть техніки релаксації і через деякий час ви з подивом помітите, що вже кілька днів не відчували тривожних думок.

Великий психолог Дейл Карнегі в своїй книзі «Як перестати турбуватися» наводить безліч методик, що дозволяють впоратися з цією неприємною звичкою. Ми наведемо вам десятку кращих і порадимо прочитати цю книгу повністю:

– Іноді тривога народжується не на рівному місці, а має логічну основу. Якщо з вами трапилася біда (або може трапитися), використовуйте триступеневу структуру, а саме: запитайте себе: «Що найгірше, що зі мною може статися?», Змиріться з найгіршим, і спокійно подумайте, як можна поліпшити ситуацію. В даному випадку гірше бути не може, а значить, психологічно ви отримуєте можливість отримати більше, ніж очікували спочатку.

– Пам'ятайте, що люди, які не знають, як впоратися з тривогою, вмирають молодими. Тривога завдає сильного удару по організму і може привести до появи психосоматичних захворювань.

– Практикуйте трудотерапію. Найнебезпечнішим часом для людини є години після роботи, коли, здавалося б, саме час розслабитися і почати радіти життю. Завантажте себе заняттями, знайдіть хобі, приберіть будинок, полагодьте сарай.

– Запам'ятайте закон великих чисел. Яка ймовірність того, що подія, яка вас турбує, відбудеться? Відповідно до закону великих чисел, ця ймовірність незначна.

– Проявляйте інтерес до інших людей. Коли людина щиро цікавиться оточуючими, вона перестає концентруватися на своїх думках. Намагайтеся щодня здійснювати самовідданий вчинок.

– Не чекайте подяки. Робіть те, що ви повинні робити і те, що ваше серце велить вам робити, і не чекайте, що ваші зусилля будуть винагороджені. Це позбавить вас від маси неприємних емоцій і скарг на інших людей. (Наприклад, в Євангелії від Луки описується випадок, коли десять прокажених звернулися до Христа, щоб бути зціленими. Після їхнього зцілення тільки один з них повернувся, щоб подякувати Христу (Лука 17:11–19).)

– Якщо вам дістався лимон, зробіть з нього лимонад. Карнегі цитує Вільяма Буліто: «Найголовніше в житті - не максимально використовувати свої успіхи. На таке здатний кожен дурень. Що дійсно важливо, так це вміння заробити на збитках. Це вимагає інтелекту; у цьому різниця між розумною людиною і дурнем».

(Притча про єврея та осла: Мойша купив за сто доларів осла у старого селянина. Селянин мав привести йому осла наступного дня. Селянин прийшов, як домовлялися, але без віслюка.

Вибачте, але осел здох.

Ну, тоді поверніть мої \$100

Не можу, я вже їх витратив

Добре, тоді просто залиште мені віслюка.

Але що ви з ним робитимете? – Запитав старий.

Я розіграю його у лотерею.

Але ви не можете розіграти в лотерею дохлого осла!

Можу, повірте. Я просто нікому не скажу, що він дохлий.

Місяцем пізніше селянин зустрів Мойшу:

Що трапилося з тим дохлим віслюком?

Я розіграв його, як і казав. Я продав п'ятсот лотерейних квитків по два долари за штуку і отримав \$898 прибутку.

І, що, ніхто не протестував?

Лише один хлопець. Той, що виграв віслюка. Він дуже розсердився... ну, то я просто повернув йому його два долари).

– Не дозволяйте тривіальним речам переповнювати вас. Багато людей проходять через важкі негаразди з гордо піднятою головою, а потім доводять себе до божевілля, нарікаючи через дрібниці.

– Відпочинок протягом дня. Спати, якщо це можливо. Якщо немає, просто сядьте або ляжте з закритими очима. Втома поступово і непомітно накопичується протягом дня і якщо її не зняти, то може привести до нервового зриву.

– Не ріжте тирсу. Минуле залишилося в минулому, і з цим нічого не поробиш. виправити ситуацію можна в сьогоденні або майбутньому, але переживати з приводу того, що вже сталося немає сенсу.

2.3.5.4 Образа і жалість до себе

Ці дві емоції призводять до синдрому жертви, який призводить до безлічі руйнівних наслідків. Людина перестає розвиватися, тому що в його бідах винні інші люди і відчуває себе нікчемним, шкодуючи себе.

Образливість - показник того, що у людини занадто багато больових точок, на які тиснуть інші люди. складність полягає в тому, що розпізнати цю проблему буває досить складно, особливо якщо образливість перейшла в хронічну стадію.

Виникає почуття образи:

– коли людина, яку ми знаємо, поведився зовсім не так, як ми очікували. Часто це ненавмисний акт або поведінка, які ми вважаємо навмисними;

– коли людина, яку ми знаємо, навмисно образила нас, лаючись або принижуючи нас (як правило, публічно);

– коли нас ображає незнайомиць.

Як би там не було, ми ображаємося тільки тоді, коли вважаємо, що нас образили. Іншими словами, все повністю залежить від нашого сприйняття. Є люди, які не ображаються, коли їх навіть ображають на публіці. У чому переваги такого способу мислення:

– вони не дозволяють своїм емоціям вийти з-під контролю і втратити обличчя;

– кривдник настільки здивований, що на його образі ніяк не відреагували, що він засмучений і розгублений;

– фокус уваги аудиторії моментально зміщується з нього на людину, яка намагалася його образити;

– глядачі замість того, щоб зловтішатись або шкодувати «скривдженого», нарешті стають на його бік, адже всі люди підсвідомо поважають тих, хто не втрачає обличчя в стресовій ситуації.

Одним словом, коли ви не реагуєте на слова, які були кинуті для того, щоб образити, ви отримуєте величезну перевагу. Це викликає повагу не тільки у глядачів, але навіть у кривдника. Такий підхід є проактивним, зберігає здоров'я та дозволяє контролювати свої емоції.

Ми розглядали ситуацію образи на публіці, тоді як бути з випадком, коли близька людина поведився не так, як ми очікували? Вам допоможуть наступні думки:

- «Можливо, він не хотів так поводитися, або не підозрював, що його дії або слова можуть заподіяти мені біль».
- «Він розуміє, що підвів мене, але почуття гордості не дозволяє йому визнати свою помилку. Я буду мудрішим і дозволю йому зберегти обличчя. Зрештою, він вибачиться».
- «Я очікую від нього занадто багато. Якщо він це робив, то я недостатньо грамотна пояснював(ла) йому, що мої почуття можуть бути зачеплені такою поведінкою».

Також варто розділяти конкретну ситуацію з образою і хронічною образою. У другому випадку все набагато складніше, але при правильній роботі над собою можна від нього позбутися.

Першим кроком у подоланні образи є усвідомлення проблеми. І справді, якщо ви усвідомите, що ваша образливість шкодить тільки вам в першу чергу, це стане хорошою відправною точкою у вирішенні проблеми.

Другий крок - подумати, чому людина хоче вас образити. Відзначимо, що він не образив, а хотів образити. Це ключова відмінність мислення дозволить не зациклюватися на внутрішніх переживаннях, а направити своє сприйняття на роздуми про мотиви іншої людини.

Пам'ятайте, що ображатися можна тільки тоді, коли ви думаєте, що вас образили. Це не означає бути байдужим до людини або ситуації. Це означає проаналізувати ситуацію з холодною головою і з'ясувати, чому людина поведилася саме так. І якщо ви прийшли до висновку, що більше не хочете присутності людини у своєму житті, це ваше право. Але до тих пір постарайтеся з'ясувати, що саме вплинуло на його поведінку і слова. Цікавість в цій ситуації - найсильніший спосіб відволіктися.

2.3.5.5 Хвороблива боязкість

Багато людей люблять боязких людей, вважаючи їх скромними, замкнутими і врівноваженими. У літературі ми також можемо зустріти хвалебні оди, присвячені таким особистостям. Але чи так це просто?

Сором'язливість (боязкість, сором'язливість) - це стан душі, основними рисами якого є боязкість, нерішучість, скутість, напруженість і незручність в суспільстві через відсутність соціальних навичок або невпевненості в собі.

У зв'язку з цим можна зробити висновок, що таким людям цілком комфортна для будь-якої компанії, адже всі інші люди виглядають впевнено на їх тлі. Тому їх люблять: вони дарують відчуття значущості всім оточуючим.

Як можна викоринити сором'язливість? Відповідь, швидше за все, криється в впевненості в собі. Якщо ви впевнені в своїх силах, то ваші рухи точні, слова чіткі, а думки ясні. У психології існує так звана «петля впевненість/компетентність». Ви стаєте компетентними в якійсь діяльності, помічаєте, що можете впоратися з поставленим завданням і тим самим підвищуєте впевненість у собі. І в міру зростання вашої впевненості в собі ви підвищуєте свою компетентність.

Одним з супутників боязкості є страх найближчого майбутнього. Тому найкращий спосіб подолати сором'язливість - вийти із зони комфорту. Якщо робити те, чого боїтеся, по кілька десятків разів на день, то вже через тиждень (а то і майже відразу) починаєте відчувати впевненість в собі і неймовірний прилив сил. Страх зникає у світлі знань. Виявляється, вас ніхто не їв, коли ви висловлювали непопулярну думку і ви ще живі, просячи про допомогу.

Бездіяльність переходить в активність. Ви, напевно, знаєте, що інерція працює і в психології, тому, як тільки ви почнете долати психологічний і фізичний поріг, ваш страх почне йти. Ланцюжок «думка - намір - планування - дія» через деякий час стає практично автоматичною і ви навіть не думаєте про страх або можливу поразку. Оскільки невдачі і поразки неодмінно чекають вас, потрібно привчити себе до цього. Продумайте заздалегідь, як ви будете себе вести в разі невдачі, щоб не перебувати в стані зневіри. Через деякий час ви будете діяти експромтом, але на ранніх стадіях краще підготуватися психологічно.

2.3.5.6 Гордість/Гординя

Ми об'єднали ці дві протилежні емоції з однієї причини: в більшості випадків люди, які відчувають гординю, вважають, що це гордість. Гординя – це крива гордість.

Чому людина відчуває цю емоцію? Йдеться про небажання зазіхати на власну гордість. Горда людина не стане вибачатися, навіть якщо підсвідомо розуміє, що винен.

У той час як гордість - це прояв внутрішньої гідності людини і вміння захищати те, що їй дорого, гординя – це прояв неповаги до оточуючих, несправедливе самозвеличення, егоїзм. Людина, переповнена гордині, одночасно буде відчувати такі емоції і почуття: образу, гнів, неповагу, сарказм, зарозумілість і неприйняття. Все це супроводжується завищеною самооцінкою і небажанням визнавати власні помилки.

Гординя формується під впливом неправильного виховання. Батьки виховують дитину таким чином, що хвалять його, незважаючи на те, що він не зробив нічого хорошого. Коли дитина виростає, він потрапляє в суспільство і починає приписувати собі всі заслуги, до яких не має ніякого

відношення. Якщо він стає лідером, то критикує свою команду за невдачі і приймає успіхи за свої.

Гордия породжує:

- жадібність;
- марнославство;
- привласнення чужого;
- образливість;
- егоцентризм;
- небажання розвиватися (адже ви вже найкращі).

Як позбутися від гордині? Складність полягає в тому, що її власник до останнього не визнає існування проблеми. У зв'язку з цим легше розпізнати наявність боязкості, дратівливості, тривожності та інших рис, які заважають людині жити. У той час як людина, повна гордині, буде заперечувати наявність цієї якості.

Визнайте, що іноді це характерно і для вас. Визнайте свої сильні і слабкі сторони, оцініть перші і позбудьтеся від других. Поважайте себе і оточуючих, відзначайте їх успіхи і вчіться хвалити. Вмійте бути вдячними.

Кращий спосіб позбутися від гордині - розвинути напористість, співпереживання і слухання.

2.3.5.7 Заздрість

Заздрість виникає по відношенню до людини, яка володіє чимось, чим заздрісники хочуть володіти, але не володіють. Основна складність позбавлення від заздрості полягає в тому, що заздрісник знаходить собі виправдання, коли відчуває це почуття. Він абсолютно впевнений, що об'єкт його заздрості домогся слави, успіху або матеріальних благ нечесним шляхом, або просто не заслужив цього.

Коли людина відчуває заздрість, вона не замислюється про те, як досягти такого ж успіху, адже за своєю суттю його мислення деструктивне і пасивне. Це бажання не ставити перед собою мету і досягати її, а просто відібрати добро в іншої людини. Мабуть, саме від цієї якості найважче позбутися, адже людина, яка відчуває це почуття, захлинається від злості і ненависті. Вона витрачає колосальну енергію на постійне відстеження чужих успіхів і удач.

А як щодо білої заздрості? З чисто психологічної точки зору «білої заздрості» не існує. Швидше, це просто вміння радіти чужим успіхам і бажання досягти таких висот, яким є поведінка адекватної людини. Це захоплення чужими досягненнями і мотивація ставати краще.

Щоб побороти заздрість або хоча б почати з нею боротися, в першу чергу потрібно усвідомити існування проблеми. Потім дайте **відповідь на кілька питань:**

- «Яка різниця, чого і як саме досягла ця людина, якщо мені ще потрібно працювати і вчитися, щоб досягти своїх цілей?»
- «Чи негативно впливає успіх цієї людини на мій майбутній успіх?»
- «Так, цій людині пощастило. Багатьом людям у світі пощастило, це нормально. І пощастило тим, хто не виховує в душі почуття заздрості. Може, мені варто радіти за нього?»
- «Чи хочу я, щоб моя заздрість зіпсувала мій зовнішній вигляд і призвела до виразки шлунку?»
- «Хіба великих успіхів не досягають люди, які щиро радіють чужим успіхам і бажають всім добра? Хіба не так багато лідерів, які любили людей і тільки завдяки цьому досягали таких висот?»

2.3.5.8 Конфліктність і схильність до критики

Дивно, наскільки ірраціональні люди. Ми на власному прикладі бачимо, що бажання постійно вступати в конфлікти і критикувати інших не приносить ніяких переваг, і все ж так поведимося знову і знову.

Конфлікти деструктивні, адже людина, що вступає в них свідомо і підсвідомо, вважає себе краще за інших. Чи буде він сперечатися і конфліктувати з тим, чию думку вважає хоча б рівним своїй думці? Така манера поведінки в голові цієї людини виправдовується тим, що вона не хоче лицемірити, подобатися і вимовляти солодкі слова. Вона вважає, що говорити правду (свою правду) набагато чесніше, ніж виляти або мовчати.

Давайте подивимося на проблему під кутом саморозвитку. Говорити правду і не підбирати слова – ознака розвиненої і розумної людини? Чи потрібно багато інтелекту, щоб сказати, що ви думаєте про що-небудь? Звичайно, лицемірство і лестоці – це теж погано, але це інша крайність.

Критика теж не працює, принаймні в довгостроковій перспективі. Карнегі справедливо стверджував, що критика шкодить самооцінці людини і ставить її в позицію захисника. Критикуючи ми як би витягуємо людину із зони комфорту і демонструємо її недоліки.

Пригнічувати реакційні думки і бажання реагувати на подразник. Знову ж таки, виходьте хоча б з того, що критикувати можуть всі і для цього не потрібно багато інтелекту. Навчіться мистецтву непрямой критики і позбудьтеся від звинувачувального тону. Вона вимагає самоконтролю, мудрості, спостережливості і творчого мислення. Така критика дає людині зворотний зв'язок, мотивує і дає нові сили.

2.5.4 Три основні навички

Міжособистісне спілкування відіграє ключову роль у досягненні успіху. Те, наскільки ви приємні в спілкуванні з людьми, визначає ваші кордони в кар'єрі, бізнесі, сім'ї. Людина, яка поглинена власними думками і не звертає уваги на почуття, емоції і відчуття інших людей, просто не зможе досягти поставлених цілей, не буде приємним співрозмовником [244–250].

У цьому розділі ми поговоримо про три основні навички, які необхідно розвинути кожному, хто розуміє важливість міжособистісного спілкування. Це емпатія, напористість і вміння слухати.

Чому саме ці три навички? Кожен з них має свої ключові особливості і доповнює інші. Давайте розглянемо кожен з них окремо, навчимося застосовувати ці здібності в житті, а також побачимо, що тільки грамотне їх поєднання допоможе нам побудувати гармонійні відносини з людьми.

2.5.4.1 Емпатія (Співчуття)

Емпатія - це усвідомлене співпереживання поточному емоційному стану іншої людини. Це означає, що ви розпізнаєте почуття і емоції інших людей, знаєте, як втішити і допомогти їм вийти зі складних психологічних і емоційних станів.

Переваги емпатії:

- емпатія об'єднує людей. Коли до людини ставляться з емпатією, вона схильна відповідати взаємністю. Якщо ви чуйні, люди тягнуться до вас: ви можете бути чудовим лідером;
- емпатія лікує. Негативні емоції руйнують психіку і фізичне здоров'я людини, в той час як прояв емпатії допомагає загоювати рани;
- емпатія формує довіру. Будь-який, навіть самий недовірливий чоловік, з часом починає довіряти вам, якщо ви проявляєте до нього жвавий інтерес і розумієте, що він відчуває;
- емпатія несумісна з критикою. Більшість людей постійно критикують близьких людей, не замислюючись про те, як це зачіпає їх гордість. Якщо ви розвиваєте емпатію, ви починаєте розуміти, що вам потрібно, а що не потрібно говорити.

Більшість сучасних професій вимагають розвиненої емпатії. Але навіть якщо ви програміст або будівельник, ви все одно хочете навчитися будувати хороші відносини з іншими людьми. Чи можна навчитися бути емпатичним?

Психолог Даніель Кіран представляє десять вправ для розвитку емпатії для дітей та дорослих. Деякі завдання вимагають допомоги від інших людей, а інші можна виконати самостійно.

Вправа 1. Створення емоційного словникового запасу

Опис: Ведучий вводить вправу, кажучи, що створення словникового запасу для різних емоцій і відчуття допоможе створити ефективні

пропозиції для вираження почуттів. В інтернеті можна знайти великий список емоцій - психологи налічують від 200 до 500 емоційних станів.

Емоції можна класифікувати на позитивні, хворобливі (негативні) і нейтральні. Щастя, хвилювання, умиротворення, спокій, надію можна вважати позитивними. Негативні - страх, гнів, провина, смуток, порожнеча, низька самооцінка, відчай. Нейтральні - здивування, цікавість, інтерес.

У свою чергу, хворобливі емоції можна розділити на важкі і легкі. Гнів, розчарування, роздратування можуть бути важкими, тоді як легкі - це смуток, провина, порожнеча, низька самооцінка.

Якщо ви виконуєте вправу самостійно, то візьміть аркуш паперу і запишіть всі емоції і відчуття, які відчуваєте протягом дня. Для цього спочатку визначте, яким саме видом діяльності ви займаєтеся. Наприклад: прокинувся, привів себе в порядок, зробив зарядку, одягнувся, понюхав кави, поїхав на роботу, почув, як люди сперечаються, почув, як люди сміються, увійшов в кімнату, сів за стіл, послухав вчителя, виконав завдання, пообідав, побачив батьків, пограв з друзями, повечеряв, ліг спати. Як бачите, навіть невеликі заняття мають значення. Справа в тому, що будь-яка зміна діяльності так чи інакше змінює ваші почуття, настрої і емоції. Зверніть увагу на все, що ви відчуваєте протягом дня, і постарайтеся дати точне визначення своїх почуттів.

Результати вправи:

- Що ви дізналися про свої емоції та почуття?
- Ви зрозуміли, який сенс усвідомлювати емоції, які ви відчуваєте в даний момент?
- Як усвідомлення своїх емоцій вплинуло на ваше розуміння почуття і відчуття інших людей?
- Які висновки можна зробити про взаємозв'язок конкретних емоцій з конкретними видами діяльності? Чому ви відчуваєте позитивні емоції в одній ситуації і негативні емоції в іншій?

Вправа 2. Розпізнавання емоцій і думок

Опис: У цій вправі вам потрібно закінчити речення, яке починається словами «Я відчуваю ...», за яким слідує емоція. Пам'ятайте, що список емоцій ви можете знайти в інтернеті. Найкраще записувати емоції в щоденник і періодично поповнювати, коли зіткнетесь з новим.

Приклади:

- Я відчуваю себе щасливим, коли бачу свого друга.
- Я хвилююся, коли маюю.
- Мені сумно, коли я розумію, що наближається осінь.

Пам'ятайте, що думка, на відміну від емоції, виражається фразою «відчуваю» в контексті «думаю», «вірю». Наприклад, коли ви говорите «Я думаю, що цікаво грати на гітарі», це ваша думка, ваша думка, але не емоція.

Результати вправи:

Чим відрізняється думка від почуття? Думка - це ідея і міркування, а відчуття – це емоція.

Вправа 3. Створення речень

Опис: Ваше завдання - створити речення, маючи шаблон і підставивши свій готовий список емоцій. Шаблон для занять в команді і наодинці:

«Ти відчуваєш..., тому що Я правий?», «Я відчуваю ..., тому що ...».

Пам'ятайте, що ви можете замінити абсолютно будь-які емоції: гнів, роздратування, щастя, депресію, порожнечу, розгубленість.

Приклади. Ось два приклади ситуацій, в яких людина створює правильне речення з точки зору емпатії.

– Джилл насупила обличчя і сказала, що її подруга просто взяла і пішла.

Емпатична відповідь: «Джилл, тобі сумно, тому що твій друг пішов? Я правий?»

– Мій батько прийшов додому дуже втомленим і сказав, що щойно втратив роботу.

Емпатична відповідь: «Тату, ти відчуваєш занепокоєння через втрату роботи? Я правий?»

Ці приклади настільки прості, що можуть здатися занадто очевидними. Однак якщо уважно проаналізувати своє життя, можна помітити, що ви часто ігнорували емоції і почуття інших людей, будучи завалені своїми проблемами.

Практичні приклади. Для кожної наступної ситуації придумайте емпатичну відповідь.

– Ваш брат прийшов додому в сльозах і сказав, що в школі йому дали образливе прізвисько.

– Ваш однокласник, якому сьогодні дали образливе прізвисько, тихо сидить, опустивши голову.

– Ваш друг сказав, що не хоче повертатися додому, тому що провалив іспит.

– Ваш друг сказав, що не може запросити вас до себе додому, тому що його мама хвора.

– Ваш співробітник сидить один за обіднім столом, не їсть свій обід і не вимовляє ні слова.

Результати вправи:

– Які питання та труднощі у вас виникали при створенні речень, які демонструють емпатію?

– Чому так важливо перевірити, чи правильно ви інтерпретували емоції людини?

Вправа 4. Зміна ролей

Опис: Емпатія проявляється, коли ви уявляєте себе в ролі іншої людини. Виконувати цю вправу можна як в групі, так і окремо, але тоді

доведеться напружувати фантазію. Згадайте всіх своїх друзів і родичів, складіть список цих людей. Потім по черзі вживляйтесь (імплантуйтесь) в ці ролі.

Дайте відповідь на наступні питання:

- Як тебе звати?
- Скільки тобі років?
- Які ваші улюблені книги?
- Куди ви поїхали у відпустку?
- Що вам найбільше подобається?
- Що вас найбільше засмучує?
- Що вас хвилює?
- У яких ситуаціях ностальгія охоплює вас?
- Чого ти боїшся?
- На що або на кого ви найчастіше сподіваєтеся?

Суть вправи полягає в тому, щоб перестати думати про свої проблеми і подумати про те, що відчуває інша людина і чому. Ви можете скласти свій власний список або навіть відправитися в уявну подорож.

Результати вправи:

- Запитайте у людини, чи правильні ваші здогади про нього.
- Як ви ставитеся до ролі різних людей?

Вправа 5. Дублювання

Опис: дана вправа виконується парами. Перша особа (доповідач) розповідає про щасливі спогади або про захоплення майбутньою подією. Друга людина (дублер) - це як би його реальна емоція, яку відчуває мовець. Суть вправи полягає в тому, що дублер, знаючи, яку емоцію відчуває мовець, починає свідомо розпізнавати почуття інших людей.

Приклад:

- Спікер: «Хочу відвідати батьків наступного тижня».
- Дублер: «І це змушує мене відчувати себе щасливим».
- Спікер: «Моя мама готує найкращі пироги в світі».
- Дублер: «Я в захваті, коли їх їм».

Завдання може ускладнюватися, коли спікер заздалегідь не повідомляє, чи подобається йому те, що він говорить. Тому дублюкатору доводиться гадати.

Результати вправи. Після того як двоє людей помінялися місцями і знову виконали вправу, поставте собі такі запитання:

- Як це бути спікером і чути від дублера про його здогадки?
- Як це бути дублером і вгадувати справжню емоцію спікера?
- Що було найважчим?
- Які емоції було найважче розпізнати? Які з них простіше?
- Як ця вправа допомогла мені познайомитися з людиною?

Вправа 6. Емпатійне слухання

Опис: Ще одна вправа, для якої вам знадобиться партнер. Її суть полягає в тому, щоб вислухати людину про те, що для неї важливо і скласти

пропозицію, максимально точно передати те, що вона відчуває при цьому. Пам'ятайте, що емпатія означає відкласти в сторону свої думки і почуття, а потім звернути увагу на те, що відчуває і думає ваш співрозмовник.

Подумайте про щось потаємне і дуже важливе для вас. Розкажіть про це, намагаючись описати ситуацію якомога докладніше, при цьому не даючи натяків. Робіть паузи, під час яких ваш партнер розповість вам, що ви думали і відчували в минулі і теперішні моменти. Повторіть вправу, помінявшись ролями. Пам'ятайте, що краще помилитися зі своїм припущенням, ніж не висловлювати його вголос зовсім. Також нічого страшного, якщо ви перебільшуєте емоцію, яку відчуває людина - наприклад, називаєте роздратування злістю, а злість гнівом. Ви вчитеся і тільки методом проб і помилок можете досягти серйозних успіхів.

Результати вправи:

- Як це бути слухачем? Що було найважчим?
- Як це бути оповідачем?
- Що ви відчували, коли хтось робив припущення стосовно того, що ви відчували?

Вправа 7. Стати іншою людиною

Опис: Щоб виконати цю вправу, попросіть допомоги двох близьких друзів. Виконайте такі дії:

- Напишіть діалог між трьома акторами. Наприклад: жертва, хуліган, спостерігач або прискіпливий покупець, вразливий продавець і спостерігач. Можна придумати свої варіанти.
- Кожен сценарій розігрується тричі, і з кожною виставою люди міняються ролями. Таким чином, ви граєте ролі жертви, хулігана та спостерігача.
- Після виконання вправи всі учасники діляться враженнями від своїх думок, емоцій і відчуттів.

Результати вправи:

- Які емоції ви відчували як жертва?
- Які емоції ви відчували, коли були хуліганом?
- Які емоції ви відчували як спостерігач?
- Які рішення ви прийняли наприкінці вправи?

Вправа 8. Розуміння історії

Опис: Ця вправа навчить вас розуміти історію іншої людини.

- Попросіть свого близького друга подумати (або записати) когось, з ким він боїться або не хоче спілкуватися з якоїсь причини.
- Попросіть людину подумати, чому людина, яка їй не подобається, і запишіть причини.
- Попросіть його поділитися про те, які відчуття зараз викликає у нього неприємна людина.

Наприклад:

- Я не хочу дружити з Джоном, тому що він рідко розмовляє зі мною.

– Я зрозумів, що Джон був нещасною і самотньою людиною. А також про те, що його мати не в змозі оплатити оренду квартири.

– Тепер, коли я зрозуміла, що це може бути правдою, я хочу дружити з ним, тому що його мовчання і похмурість говорить не про його ставлення до мене, а про його почуттях, які викликані побутовими проблемами.

Результати вправи:

– Ця вправа змінила вашу думку про людину, яку ви боялися або не хотіли мати справу?

– Подумайте про те, як розуміння історії життя людини впливає на ваше сприйняття.

Вправа 9. Уявляємо емоції історичних персонажів

Опис: Складіть список з п'яти історичних персонажів. Потім перерахуйте емоції, які людина відчувала протягом усього (або частини) свого життя.

Приклад. Авраам Лінкольн бачив, як людей продають на ринковій площі, і в той момент він відчував смуток від того, що не має власної сім'ї, гнів від того, що їх обмінюють, як тварин, і безпорадність від того, що він нічого не може з цим вдіяти.

Результати вправи:

– Чи стали ви краще усвідомлювати вчинки і мотиви історичних персонажів?

– Як ви зараз ставитеся до цих людей?

Вправа 10. Співпереживання і гнів

Опис: Ця вправа допоможе вам впоратися зі злістю на іншу людину за допомогою емпатії. Придумайте (або воскресіть з життя) ситуацію, в якій ви були вкрай злі на іншу людину, а потім створіть емпатійне висловлювання.

Приклад:

Роздратована людина: «Ти ніколи не робиш того, що я прошу!»

Емпатичний слухач: «Ти роздратований, що я не зробив свою роботу і тобі довелося працювати за мене. Я правий?»

Результати вправи:

– Що ви відчували, коли придумали роздратовану фразу?

– Що ви відчували, коли придумали емпатичну реакцію?

– Як ви думаєте, що відчує роздратована людина, почувши емпатичну відповідь?

– Чи згодні ви з тим, що ворожість (хоча і не відразу) зникне з емпатичними відповідями?

2 5.4.2 Асертивність

Ось невелика історія, яка може бути правдою для вас: «Мене виховали, щоб бути добрим до людей. Я вважаю, що це не погано, за винятком

випадків, коли бути приємним означає ніколи не говорити те, що хочеш, не говорити «ні» бажанням інших людей і не мати іншої точки зору, ніж чужа. Я думав, що єдиний спосіб стати напористим - це підвищити голос і вступити в конфлікти. Мені знадобився деякий час, щоб усвідомити просту мудрість: ти можеш бути самим собою, бути чесним і при цьому бути добрим до інших людей.

У відносинах з іншими людьми ми вибираємо один із трьох стилів поведінки: пасивний, агресивний або асертивний.

1 Пасивний стиль

Люди з пасивним стилем схильні ставити чужі пріоритети і потреби вище власних. Вони не вважають, що гідні відстоювати свої права і відчують себе неповноцінними.

Пасивні люди вважають, що бути напористим занадто важко, в той час як їх власний стиль відкриває для них нові горизонти. Вони відчують (звичай підсвідомо), що слабкі, некомпетентні, а тому вагаються приймати будь-які рішення в своєму житті.

Люди вибирають пасивний стиль поведінки, коли вважають, що краще не вступати і не провокувати конфлікти, хоча насправді ця стратегія спрацьовує вкрай рідко. Їх не поважають, до них ставляться з жалістю. Все це в сукупності призводить до падіння самооцінки, депресії, стресу і синдрому жертви.

Мова тіла пасивних людей:

- уникати зорового контакту;
- переминатися з ноги на ногу;
- горбитись;
- затискати тіло при розмові.

2 Агресивний стиль

Люди з агресивним стилем поведінки шукають навколо себе ворогів, вступають в конфлікти і відстоюють свої права в надмірно жорсткій манері. Агресія обмежує права інших. Вони схильні конкурувати з людьми і щодня доводити свою цінність як особистості. Вони буквально вибивають повагу і увагу з оточуючих.

Такий стиль поведінки застарів і не працює навіть там, де процвітав - в бізнесі. Ці люди грубі, неосвічені і мають низькі комунікативні навички. Вони не здатні будувати відносини, засновані на повазі, а тільки на страху.

Мова тіла агресивних людей:

- вказувати пальцем на співрозмовника;
- кричати або підвищувати голос;
- стискати кулаки;
- занадто нахилитися до співрозмовника і довго дивитися йому в очі.

3 Асертивний стиль

Люди з асертивним стилем мислення знають, що у них є права, але в той же час вони розуміють, що інші люди також мають на це право.

Асертивні люди піклуються про почуття та емоції інших людей і тому вміють критикувати, благувати або навіть скаржитися делікатно.

Вони гнучкі, тому кожна ситуація розглядається індивідуально, на відміну від агресивних людей. Їх поважають і цінують, вони повністю контролюють своє життя.

Мова тіла асертивних людей:

- стояти прямо і впевнено, лицем до лица зі співрозмовником;
- підтримувати ненав'язливий зоровий контакт;
- говорити впевнено і ясно - досить голосно, щоб кожен міг почути їх слова;
- говорити вільно, без коливань і з впевненістю в голосі.

Щоб виробити асертивний стиль поведінки, потрібно дотримуватися простих порад.

1 Постановка мети

Тепер, коли ви усвідомили важливість асертивності, важливо визначити сфери життя, які є найбільш важливими для вас, в яких ви можете застосувати новий стиль поведінки.

Визначте ситуації, які вам здаються найскладнішими. Коли потрібно бути асертивним? Формулюйте їх чітко. Наприклад: «Я хотів би, щоб мій друг/колега не спізнювався на зустрічі і цінував мій час».

Почніть з найпростіших цілей, потім переходите до складних.

2 Переглянути Білль про права

Наступний список прав важливий як для вас, так і для інших людей.

Пункти списку не є вичерпними, доповнити його можна:

- я маю право судити себе за свої думки і вчинки;
- я маю право відмовитися від вирішення чужих проблем;
- я маю право змінити свою думку;
- я маю право на помилку;
- я маю право сказати : «Я не знаю»;
- я маю право приймати власне рішення;
- я маю право сказати : «Я не розумію»;
- я маю право сказати «ні»;
- я маю право бути щасливим або сумним;
- я маю право самостійно розставляти пріоритети.

Будьте обережні з цим списком, тому що ваш пасивний стиль поведінки (якщо він у вас є) може легко стати агресивним. Люди люблять крайнощі. Як ми помітили, переваг в агресивному стилі поведінки немає навіть по відношенню до пасивного.

Також пам'ятайте, що всі ваші права повинні бути виражені делікатним чином. Наприклад, якщо ви вирішили, що маєте право передумати, то вибачтеся перед людиною, якій дали слово провести з ним вечір. Ваше право відмовитися від чогось не означає, що ви зараз стаєте безвідповідальною людиною. І якщо ви вирішили, що маєте право на помилку, це не означає, що не варто робити висновки і не нести за них відповідальність.

Ви також маєте право сказати «ні», але все повністю залежить від ситуації. Не варто купувати річ в магазині, якщо консультант витратив на вас свій час, проте в сімейних справах у вас є обов'язки, які ви повинні виконувати.

3 Визначення особистих прав

Використовуючи наведений вище список, запишіть заяву, в якій передайте свої найцінніші права.

Поверніться до постановки цілей і застосуйте свою заяву. Наприклад:

– Завдання 1. Які мої права в цій ситуації? Чи порушуються мої права? Якщо так, то чому?

– Завдання 2. Які мої права в цій ситуації? Чи порушуються мої права? Якщо так, то чому?

Задавайте однакові питання для всіх ваших цілей.

4 Використання стратегій

Асертивність - це навичка, яку можна розвинути, застосовуючи стратегії на практиці щодня. Ось деякі з них:

– Побитий рекорд. Будьте наполегливі і повторюйте знову і знову те, що хочете, не дратуючись і не підвищуючи голос. Дотримуйтеся своєї точки зору.

– Безкоштовна інформація. Навчіться слухати співрозмовника і читати вільну інформацію, яку він вам дає. Вона дозволить вам сперечатися, посилаючись на фрази, висловлені співрозмовником.

– Розкриття інформації. Наполегливо розкривайте інформацію про вас - про те, що ви думаєте, відчуваєте і як ставитеся до тієї інформації, яка виходить від співрозмовника.

– Затемнення. Цей прийом допоможе впоратися з критикою, що надходить. Не заперечуйте критику і не переходьте в контратаку.

Натомість виконайте такі дії:

– Погодьтеся з істиною. Знайдіть в критиці те, що є правдою, і погодьтеся з цією частиною.

– Погодьтеся, що сталося непорозуміння. Визначте можливу істину в критичному твердженні і погодьтеся з ним.

– Згоден в принципі. Скажіть: «Це має сенс».

– Заперечувати неправильні висновки. Наполегливо оперуйте неточностями і логічними помилками.

– Виробити компроміс.

5 Використання стратегій, щоб сказати «ні»

У житті кожної людини трапляються ситуації, коли необхідно сказати «ні». Якщо ви не навчитеся це робити, то через якийсь час прийдете до усвідомлення того, що жодна мета не досягнута, а пріоритети порушені. Пам'ятайте, що ви маєте право сказати «ні», але робіть це делікатно і шанобливо.

– Використовуйте асертивну мову тіла. Пам'ятайте, що мова вашого тіла залежить від впевненості в собі і сприйняття вашої впевненості співрозмовником. Маніпулятори завжди застосовують свої методи до людини,

якого вважають нерішучим. Встановіть прямий зоровий контакт, тримайте голову прямо, розправте плечі, розслабте руки, говоріть впевнено і спокійно.

- Визначте свою позицію, перш ніж щось сказати. Якщо ви не знаєте, якою буде ваша відповідь, у вас її просто немає. Вирішіть, що і як ви будете говорити.

- Дочекайтеся запиту. Деякі люди погоджуються на прохання ще до того, як вона була озвучена. Це дуже зручно для співрозмовника, адже він не відчуває себе зобов'язаним перед вами - адже він ще нічого не просив. Ви самі зголосилися.

- Знайдіть точне формулювання. Подумайте, як і що ви будете говорити. Будьте абсолютно точні в своїй відповіді, щоб у співрозмовника не виникло сумнівів в тому, що ви не зможете виконати його прохання. Ваше формулювання не повинно бути довгим і витіюватим.

- Не вибачайтеся, якщо вам не потрібно. Вибачення часто ставлять вас в становище боржника. Цей приклад часто використовується в продажах. Якщо ви відчуваєте, що вами маніпулюють, не вибачайтеся.

- Не захищайтеся і не вибачайтеся, якщо в цьому немає необхідності. Не кажіть, чому ви не хочете виконати прохання, інакше у співрозмовника з'явиться можливість маніпулювати вашими словами.

- Не питайте дозволу сказати «ні». «Ви не проти, якщо я відмовлюся від вашої пропозиції» - ще одна фраза, яка ставить вас в становище боржника.

- Зміцніть свої позиції. Не думайте, що людина після відмови не буде намагатися попросити у вас послугу через деякий час. Дайте йому зрозуміти, що в майбутньому ви відмовитеся від прохання.

- Побитий рекорд. Ця стратегія ідеально підходить і для цього випадку. Повторюйте одну і ту ж фразу, не змінюючи слів в ній.

- Не чекайте схвалення. Ви не повинні вмовляти іншу людину прийняти вашу відмову, інакше ви знову потрапляєте в становище боржника.

- Змиріться з наслідками. Ви маєте право сказати «ні», а інша людина має право ставитися до вашої відмови так, як забажає. Неприємні наслідки можливі, але прийміть це, так як ви вже прийняли рішення.

б Розвиток здатності просити про послугу

Багато людей відчувають труднощі, коли їм потрібно щось попросити у іншої людини. Це може статися як на робочому місці, так і в кафе. Вони відчувають, що не мають права просити або бояться наслідків. У результаті такі люди не просять про послугу навіть тоді, коли для цього є сприятлива можливість. Пропонуємо вам поради, як щось попросити:

- Що може статися? У багатьох випадках з вами не станеться нічого страшного, якщо ви попросите про послугу.

- Чи розумно це? Перш ніж просити про послугу, подумайте, чи є це розумним за даних обставин. Ви можете скористатися списком своїх наполегливих прав, якщо у вас виникли труднощі з цим.
- Не вибачайтеся за прохання. Коли ви чітко усвідомите, що людина має право відмовити вам, ви зрозумієте, що маєте право запитати.
- Визначте ситуацію. Навчіться читати настрій і емоції іншої людини.
- Висловлюйте свої емоції з приводу ситуації, що склалася. Сконцентруйтеся на позитивних емоціях, адже в таких ситуаціях людина зазвичай налаштована негативно.
- Використовуйте особовий займенник «я». Це робить запит особистим і говорить про те, що ви берете на себе відповідальність за наслідки.
- Нехай це буде коротко. Обмежтеся однією-двома фразами.
- Зробіть запит позитивним. Говоріть те, що хочете, а не те, чого не хочете.
- Зосередьтеся на поведінці. Що ви хочете, щоб людина зробила?
- Опишіть результати, які, на вашу думку, підуть, якщо людина погодиться виконати ваш запит.

Для розвитку асертивності важливо навчитися мистецтву емпатії. Тільки при такому грамотному поєднанні ви досягнете великих успіхів у спілкуванні з людьми. Якщо ви застосували наші поради і почали культивувати ці навички, вам просто необхідно розвинути третє – вміння слухати.

2.5.4.3 Навички аудіювання

Уміння слухати є фундаментальним компонентом навичок міжособистісного спілкування. Це свідомий, активний процес і рішення, яке ми прийняли слухати людину, щоб зрозуміти повідомлення, яке вона намагається донести до нас [237].

Активний слухач:

- нейтральний;
- терплячий;
- не виносить суджень;
- спонукає співрозмовника розповісти;
- він не формує своєї думки на початку розмови.

Людина рідко передає словами саме те, що хоче сказати, тому всім нам потрібно навчитися уважно слухати і читати невербальну інформацію. Як вже було сказано, це вміння вимагає терпіння, адже в процесі прослуховування нам потрібно не піддаватися спокусі вставити свій коментар при найменшій паузі.

Багато хто задається питанням, навіщо взагалі потрібно кого слухати, адже потрібно переконувати і переконувати співрозмовника. Насправді переваг активного слухання багато, і ось лише деякі з них:

- зменшує кількість непорозумінь;
- знижує ймовірність конфлікту;
- розвиває інтуїцію;
- зміцнює відносини з колегами, рідними та близькими;
- підкаже, коли потрібно діяти і як саме;
- дозволяє бути більш гнучким;
- допомагає співрозмовнику зрозуміти, що його зрозуміли і почули;
- відкриває нові можливості.

Зрештою, вміння слухати робить вас більш привабливим співрозмовником хоча б з тієї причини, що більшість людей настільки поглинені собою, що хочуть висловитися. Такий підхід допомагає досягти успіху в будь-якій сфері життя.

Існує шість якостей слухача, які дозволять вам стати відмінним активним слухачем:

- пильна увага. Для цього потрібна самосвідомість: 100% увагу до співрозмовника. Потрібно стежити, щоб ви ні на що не відволікалися. Вимкніть телефон і уникайте зайвого шуму;
- емпатія. У цьому уроці ми розглянули шляхи розвитку цієї навички;
- повага. Мається на увазі добре думати про співрозмовника і не судити про нього з висоти. Не обов'язково з ним погоджуватися, а вести себе досить шанобливо;
- схвалення. Заохочуйте співрозмовника не оборонятися і більше говорити про те, що він думає і відчуває;
- конгруентність. Ви повинні бути щиро зацікавлені в діалозі. Слідкуйте за мовою свого тіла, інакше співрозмовник може подумати, що ви налаштовані вороже;
- специфіка. Будьте конкретні у своїх запитаннях та думках.

У кожного з нас, так чи інакше, є звички, які заважають досягти повного взаєморозуміння. Ви повинні виявити свої негативні звички і відзначити, над чим вам потрібно працювати. Будьте чесні з собою:

- я перебиваю людину в середині речення або при найменшій паузі, коли людина думає або набирає повітря в легені;
- я швидко виношу вердикт своєму співрозмовнику;
- я даю пораду, коли мене не питають;
- я формую свою думку ще до того, як отримаю всю інформацію.
- я нетерплячий;
- я втрачаю контроль над собою, коли чую щось, з чим не згоден;
- я намагаюся змінити цікаву тему на більш приємну для мене тему;
- я більше думаю про свою відповідь, ніж про слова співрозмовника.

Будь-яка людина в будь-якому діалозі знаходиться на одному з семи рівнів слухання, що визначає ефективність спілкування зі співрозмовником:

- Не слухати. Ми не звертаємо уваги або ігноруємо слова співрозмовника.

- Робити вигляд, що слухаємо. Ми діємо і діємо так, ніби слухаємо, але насправді занурені в наші думки і проблеми.
- Часткове слухання. Виникає ефект розділеної уваги: ми зосереджуємося тільки на частині повідомлення, решта проходить повз нашої свідомості.
- Цілеспрямоване слухання. Ми повністю віддаємося розмові.
- Повторне слухання. Ми не тільки чуємо людину, але і докладаємо свідомих зусиль, щоб зрозуміти її.
- Інтерактивна слухати. Задаємо питання і прояснюємо ситуацію.
- Захоплене слухання. Ми прислухаємося до почуттів, емоцій і відчуттів співрозмовника.

Якщо ми знаходимося на трьох найнижчих рівнях, у нас є проблеми у всіх сферах життя. Ми дивуємося, чому нас не цінують і не слухають нашу точку зору. Докладіть усвідомлених зусиль і почніть хоча б зосереджуватися на тому, щоб слухати свого співрозмовника.

Техніки активного слухання:

- Парафраз. Перефразуйте повідомлення співрозмовника таким чином, щоб підтвердити своє розуміння того, що він хоче вам сказати. Слова для багатьох людей використовуються в різних значеннях, тому переконайтеся, що ви правильно розумієте. Використовуйте також метафори та аналогії.
- Скажіть це ще раз. Це не тільки показує співрозмовнику, що ви уважно слухаєте, але і дозволяє запам'ятати ключові моменти повідомлення.
- Зондування. Задавайте уточнюючі питання з метою уточнення інформації. Більшість непорозумінь виникає, коли обидва співрозмовника думають, що зрозуміли один одного в той момент, коли це не так.
- Будьте чіткими. У процесі діалогу обсяг інформації має властивість накопичуватися, тому уточнюйте ключові моменти. Точність і ясність вітаються.
- Пам'ятати. Важливо не тільки уточнити, але і запам'ятати ключові моменти, щоб зв'язати їх воедино, зробити висновки і простежити за ходом думок співрозмовника.
- Будьте уважні, але розслаблені. Пам'ятайте, що розмова повинна бути приємною, або, принаймні, цікавою. Періодично звертайте увагу на своє тіло і дихання. Використовуйте техніки релаксації.

2.5.5 Оптимізм, самомотивація і щастя

Є три елементи, які нерозривно пов'язані між собою і доповнюють один одного. Коли ви витрачаєте час на дві стихії, третя незмінно підтягується вгору. Йдеться про оптимізм, самомотивацію і щастя. Якщо цей

трикутник гармонійний, ви отримуєте максимальне задоволення від життя, досягаєте амбітних цілей і з надією дивитеся в майбутнє. Попередні чотири уроки психологічно підготували вас до успіху в розвитку цих трьох навичок.

Оптимізм, самомотивація і щастя прив'язані до минулого, сьогодення і майбутнього, тому в поєднанні вони допомагають людині досягти великих успіхів. Наприклад, щастя тісно пов'язане з теперішнім моментом часу, оптимізм переносить наші думки в майбутнє, а мотивація працює відразу тричі.

2.5.5.1 Оптимізм

Оптимізм – це впевненість в кращому майбутньому, погляд на життя з позитивної точки зору. Його не слід плутати зі сліпим оптимізмом, в якому людина надмірно самовпевнена і неосвічена.

Батько позитивної психології, Мартін Селігман, провів кілька досліджень в 1980-х роках і прийшов до наступних висновків:

Висновок 1. Песимістам властиво розвивати придбану безпорадність. Це явище, при якому людина втрачає волю і бажання вирішувати проблему, навіть якщо може, тому що стикалася з подібними ситуаціями в минулому і незмінно зазнавала невдачі.

Висновок 2. Песимісти використовують наступний пояснювальний стиль: пояснення поганих подій: особисті, постійні та вичерпні; пояснення хороших подій: зовнішні, тимчасові та конкретні.

Висновок 3. Песимісти схильні до депресії. Згідно з дослідженнями Селігмана у них у вісім разів ця ймовірність більша, ніж у оптимістів.

Висновок 4. Оптимісти використовують наступний пояснювальний стиль: пояснення хороших подій: особисті, постійні, вичерпні; пояснення поганих подій: зовнішні, тимчасові, специфічні.

Висновок 5. Оптимісти більш гнучкі і здатні швидше справлятися з невдачами.

Висновок 6. Чому оптимізм такий важливий? Дослідження Селігмана показують, що оптимісти: фізично здоровіше, живуть довше, мають хороші стосунки з іншими людьми, досягають успіху в навчанні, спорті та майже у будь-якій роботі.

Кожен може навчитися бути оптимістом.

Представляємо три техніки розвитку оптимізму.

1 Техніка оптимізму ABCDE Альберта Елліса.

Вона складається з п'яти елементів.

Нещастя або активізувальна подія. Подумайте про подію, яка викликала у вас негативні або хворобливі емоції. Ви повинні згадати момент, який стався після настання неприємної події і до того, як ви відреагували такими емоціями, як тривога, смуток або гнів. Саме цей момент потрібно помічати

усвідомлено. Вона допоможе перебудувати своє мислення таким чином, щоб неприємні емоції не проникали всередину вас.

Приклад: друг знову просить у вас грошей або знову не виконує свою обіцянку.

Переконання. Всі ми пояснюємо собі, що для нас означає та чи інша подія. На деякий час уникайте суджень на кшталт «добре» або «погано» і просто прийміть ситуацію такою, яка вона є. Ми часто піддаємося ірраціональним переконанням, які призводять до неадекватних емоцій. Вони завжди виникають, коли нам не вистачає доказів або коли ми надмірно узагальнюємо причину чи проблему.

Приклад: «Ну, у мене нічого не вийшло. У мене це ніколи не виходить».

Наслідки. Це завжди більше, ніж просто результати події. Вони можуть приймати поведінкові та емоційні форми. Ми часто спостерігаємо за ситуацією з боку, помічаючи, як людина кричить на нас або підвищує голос. Що ще слід враховувати, так це внутрішні фактори: тривогу або смуток іншої людини.

Приклад: жаль, розчарування в людині, з якою ви маєте справу, або розчарування в вас.

Оскарження. Ми дійшли до практичної частини методики. Цей крок передбачає свідоме оскарження та переривання системи негативних переконань шляхом вдумливих роздумів та опитувань. Для початку ви повинні витягнути свої підсвідомі переконання, а потім увійти в фазу дебатів. Задайте собі шість питань:

- Чи вписується це переконання в реальність?
- Чи допомагає ця віра досягти ваших цілей?
- Чи сприяють ці переконання гармонійним стосункам з іншими?
- Хіба ваші переконання не призводять до появи паразитичного мислення?
- Чи здаються ваші переконання логічними і обґрунтованими в контексті поточної ситуації?
- Зізнайтеся чесно: ваші переконання шкідливі або корисні, здебільшого?

Ці питання сприяють процесу відділення критичного мислення від дисфункціонального. Важливо запитувати себе, коли ми відреагували неправильно, і розуміти, якої шкоди завдають нам деякі переконання. Знищіть реакційні думки і вчіться продуктивно мислити.

Наприклад:

- Я теж раніше просила грошей у свого друга / теж порушую слово, до того ж цей вчинок не означає, що він мене не поважає – у нього просто багато проблем в сім'ї.

– Я все одно збираюся позичити йому гроші, так навіщо турбуватися про це? Моє мислення негативне, мені потрібно думати про хороші сторони мого друга.

– Багато великих людей зазнали сотень невдач, перш ніж досягти успіху. Те, що мені це зараз не вдалося, не означає, що так буде завжди. Потрібно оволодіти своїми навичками, працювати над своїми помилками і підвищувати свої шанси на досягнення мети.

– Мої негативні емоції згубні для дружби і відносин з іншими людьми. Ви повинні підвищити свій емоційний інтелект і навчитися керувати своїми емоціями.

Результати. Відзначте для себе всі позитивні результати даної методики. Коли ви прояснюєте ситуацію, не залучаєте негативних емоцій і стежите за своїми переконаннями, ви можете розвинути здатність створювати альтернативну лінію думок, засновану на правдоподібних і розумних переконаннях.

2 Техніка роботи з думками.

Приділіть цій вправі максимальну кількість часу - від 1 до 3 годин. Закінчити її можна за 10 хвилин, але це принесе вам величезну користь, якщо ви візьмете аркуш паперу і ручку, сконцентруєтесь і почнете думати.

Доповніть такі речення:

- Думки, від яких я хочу позбутися: ___
- Почуття, від яких я хочу позбутися: ___
- Відчуття, від яких хочеться позбутися: ___
- Спогади, від яких я хочу позбутися: ___

Перерахуйте всі думки, почуття, відчуття і спогади. Ви можете подумати, що десяти пунктів буде достатньо, але запасіться терпінням і створіть список зі ста пунктів для кожного параметра.

Доповніть цю вправу наступними прийомами:

Відволікання: Перерахуйте все, що ви коли-небудь робили, щоб відволіктися від неприємних думок, почуттів, відчуттів і спогадів. Ви можете бути здивовані, виявивши, що несвідомо застосували ефективні методи. Саме час згадати про них і застосовувати усвідомлено.

Ухилення: Перелічіть діяльність, людей, інтереси, події та місця, яких слід уникати, щоб подолати негативне мислення. Після цього складіть список тих же елементів, в які потрібно частіше залучати свою свідомість.

Моделі мислення: Перерахуйте всі невдалі стратегії, які ви використовували для позбавлення від хворобливих відчуттів. Наприклад:

- тривога;
- роздуми про минуле;
- плекати порожні фантазії про майбутнє, нічого не роблячи;
- нинішні сценарії помсти;
- прокручування думки: «Це несправедливо...»;
- прокручування думки: «Якби тільки...»;
- звинувачування себе;

- звинувачення інших;
- звинувачення долі і несправедливого світу.

Замінники: Перерахуйте всі фізичні замінники, до яких ви вдаєтеся в неприємні моменти життя. Наприклад, їжа, випивка, сигарети, наркотики, ліки. Пам'ятайте, що ці стратегії працюють тільки в короткостроковій перспективі і ніяк не вирішують проблему.

Тепер, коли ви склали деякі списки, проаналізуйте їх і запитайте себе:

- Чи допомогло це позбутися неприємних думок і емоцій? Якщо ні, то що можна зробити, щоб позбутися від них у довгостроковій перспективі?
- Чи стало моє життя насиченим, повноцінним і змістовним? Якщо ні, то що потрібно зробити?
- У що потрібно інвестувати час, гроші, енергію та ресурси, щоб змінити спосіб мислення?

3 Техніка оптимістичного втручання.

На застосування цієї методики у вас піде шість днів, але зробити це можна за кілька годин. При цьому головною умовою буде регулярний перегляд техніки і періодичне повторення вправ. Вона має схожість з позитивною візуалізацією, але має деякі відмінності.

День 1-й. Приділіть собі достатньо часу і подумайте про свою найідеальніше сімейне життя (скажімо, в найближчі 10 років). Уявіть, що все так красиво, як ви можете собі уявити. Наприклад, поруч з вами чоловік/дружина що вас розуміє, і у вас чудові стосунки з дітьми. Крім того, ви можете жити поруч зі своїми батьками, друзями та родичами, тому можете приділяти їм достатньо часу.

Запишіть все, що прийшло вам в голову з цього приводу. Скористайтеся такою інструкцією:

- будьте настільки креативними, наскільки забажаєте;
- використовуйте той стиль письма, який найбільш зручний для вас;
- не турбуйтеся про граматичні помилки;
- додайте якомога більше деталей.

День 2-й. Виділіть час і подумайте про ідеальну роботу або кар'єру в майбутньому. Не поспішайте відповідати, адже ми рідко замислюємося про це. Наприклад, ви вважаєте, що ідеальним для вас буде створення інноваційної компанії або робота дизайнером з повною свободою дій. Не обмежуйте свою фантазію, навіть якщо у вас на даний момент немає необхідних навичок для того, щоб отримати цю посаду. Використовуйте ту ж інструкцію.

День 3-й. Знайдіть час і подумайте про своє психічне і фізичне здоров'я в майбутньому. Уявіть, що ви досягли всього, чого хотіли. Як ви бачите свої розумові здібності? Ви творчі чи логічно послідовні? Як йдуть справи з вашим критичним мисленням? Подумайте про своє тіло. Як часто ви тренуєтеся і в якій формі перебуваєте? Яку їжу ви їсте? Використовуйте ту ж інструкцію.

День 4-й. Знайдіть трохи часу і подумайте про своє ідеальне романтичне життя в майбутньому. Уявіть, що все йде так, як ви хочете. Можливо, ви одружені або поруч з вами є надійний партнер, з яким можна поділитися будь-якими переживаннями і знати, що вас почують і підтримають? Відпустіть свою фантазію і проживіть свій ідеальний романтичний день в деталях. Використовуйте ту ж інструкцію.

5-й день. Приділіть трохи часу і подумайте про найбільш захоплюючих захопленнях або інтересах в майбутньому. Що це буде? Можливо, це верхова їзда або рукоділля? Якщо це подорож, які країни ви відвідаєте і які емоції це викликає у вас? Якщо читаєте, скільки книг ви вже прочитали, які знання ви придбали і як ви себе почуваєте завдяки цьому? Використовуйте ту ж інструкцію.

День 6-й. Знайдіть час і подумайте про своє ідеальне соціальне життя в майбутньому. Уявіть, що у вас є тихі і приємні сусіди, вірні і надійні друзі, і ви самі легко знайдете спільну мову з будь-якою людиною. Можна легко поговорити з незнайомою людиною і викликати його симпатію, вміти впливати на людей і впевнено почувати себе в суспільстві. Як ти себе почуваєш? Уявіть свій ідеальний образ у кожній деталі. Використовуйте ту ж інструкцію.

2.5.5.2 Щастя

Ми дісталися до самої спірної теми в психології. Багато хто з вас може вважати, що навчитися бути щасливим неможливо. Однак, якщо ви уважно прочитали попередні розділи, то напевно засвоїли, що мислення і сприйняття – речі чисто суб'єктивні і їх можна змінити [241].

Щастя - це стан людини, який відповідає найбільшому внутрішньому задоволенню умовами свого буття, повноти і осмисленості життя, виконання свого людського призначення. Не забувайте слова Дейла Карнегі: «Пам'ятайте, що щастя зовсім не залежить від зовнішніх умов, воно залежить від внутрішніх умов».

Чому потрібно бути щасливим? У чому суть?

Мета позитивних емоцій:

- позитивні емоції розширюють наші фізичні, інтелектуальні та соціальні можливості. Коли у нас гарний настрій, люди люблять нас більше;
- наші позитивні емоції дозволяють нам бути більш творчими і впевненими в собі, ніж коли у нас поганий настрій;

Переваги позитивних емоцій:

- фізичне здоров'я: дослідження показують, що життєрадісні люди живуть довше;
- психологічне здоров'я: підвищення емоційного інтелекту, зменшення стресу та депресії;

– продуктивність. Коли у нас гарний настрій, ми більш наполегливі, ми розглядаємо проблеми як можливості стати краще, і ми можемо зробити більше роботи.

За минуле століття психологи всього світу почали вивчати феномен щастя і створили кілька десятків його моделей. Представляємо вам дві найбільш ефективних на наш погляд з них.

1 Модель щастя Мартіна Селігмана.

Зовсім недавно Мартін Селігман представив свою модель під назвою PERMA. Вона складається з п'яти ключових елементів, які кожна людина повинна привнести в своє життя, щоб насолоджуватися життям і бути щасливим.

Позитивні емоції. Селігман вважає цей елемент найважливішим і простим, але не всі люди розуміють важливість позитивних емоцій. Здатність відчувати позитивні емоції - це більше, ніж просто посмішка, це здатність бачити минуле, сьогоднішнє і майбутнє з позитивної точки зору. Таке ставлення до життя дозволить побудувати міцні відносини з іншими людьми, досягти успіхів в роботі і творчості. Селігман наполягає на тому, що не варто обмежувати себе зовнішніми факторами на кшталт їжі, пиття і покупки дорогих речей. Якщо ви навчилися бути в піднесеному настрої навіть тоді, коли у вас майже нічого немає, це вже крок вперед. Що, звичайно, не означає, що ви повинні задовольнятися такою позицією. Будьте щасливі прямо зараз, але думайте про те, як досягти більшого.

Залучення. Залучення відіграє неймовірну роль у нашому житті. Адже якщо робота або навчання приносить нам задоволення, то наш загальний рівень щастя підвищується. Всі люди відрізняються один від одного і знаходять різні цікаві речі - гру на фортепіано, танці, спорт або пошук нового хобі. Коли ми зацікавлені, коли ми знаходимося в даний момент часу і у нас все добре, ми досягаємо стану потоку.

Відносини. Ми всі соціальні істоти, і наш рівень щастя сильно залежить від відносин з іншими людьми. Якщо у нас чудові стосунки з друзями, батьками, дітьми, колегами та партнером, ми відчуваємо задоволення від життя. Ізоляція згубна для психічного здоров'я, тому потрібно знайти правильний баланс між концентрацією на роботі і спілкуванням з іншими людьми.

Значення. Мета і значення мають для нас велике значення. Ми хочемо знати, чому прокидаємося вранці і йдемо на роботу. Який сенс у всьому цьому? Всім відомі приклади людей, які домагалися в житті всього, в тому числі і фінансового успіху, а потім зізнавалися, що стали ще більш нещасливими. У гонитві за щастям вони зосереджувалися тільки на задоволенні своїх потреб.

Досягнення. Честолюбство рухає людиною. Якщо у вас є мета і мотивація, якщо у вас є здатність досягти успіху, то у вас все вийде. Амбіції - це вміння спочатку поставити реалістичну мету, а потім ще трохи підняти планку.

Застосування моделі. Ще раз уважно подивіться на п'ять елементів і подумайте, як ви можете застосувати їх у своєму житті. Пам'ятайте про позитивну психологію вдома і на роботі. Знайдіть проєкт або роботу, яка зробить вас щасливим і пристрасним, що дозволить досягти амбітних цілей. Зосередьтеся на відносинах з членами вашої сім'ї, тому що це те, заради чого ви хочете досягти успіху.

2 Модель щастя Бен-Шахара.

Таль Бен-Шахар стверджує, що в контексті пошуку щастя люди діляться на чотири типи:

1 Учасники шурячих перегонів. У цих людей немає часу і можливості бути щасливими, адже щастя десь у щасливому майбутньому. Вони занадто зайняті, щоб насолоджуватися життям. І навіть досягнувши успіху, вони не радіють цьому, а ставлять перед собою нові цілі і продовжують перебувати в пригніченому і стресовому настрої.

2 Нігілісти. Ці люди не бачать сенсу життя, а надія вважається міфом. Вони не відчувають щастя в сьогоденні і не бачать хорошого майбутнього ні для себе, ні для людства. Такі люди привертають увагу своїм песимізмом, але псують фізичне і емоційне здоров'я.

3 Гедоністи.

4 Щасливі люди. Ці люди знайшли ідеальний баланс між теперішнім щастям і мисленням про майбутнє. Вони насолоджуються сьогоdnішнім днем навіть при мінімальних витратах, тому що вміють цінувати прості речі.

Застосування моделі. Думки про минуле повинні викликати хороші емоції, а погані події з минулого повинні бути проаналізовані, отримані уроки, а біль і смуток забуті. Пам'ятайте, що ніщо не заважає вам бути щасливим тут і зараз, адже на це впливають тільки ваші думки і емоції. Якщо ви не хочете бути щасливим, думайте про погане, драматизуйте і ображайтеся на всіх. Думайте про майбутнє не з побоюванням і тривогою, а як про можливість, які у вас з'являться, якщо ви поліпшите свої навички.

Щоб бути щасливим, потрібно докласти для цього свідомих зусиль. Пропонуємо вам дві методики, які значно підвищать ваші шанси бути задоволеним своїм життям.

Медитація «Напівпосмішка». Напружена посмішка говорить вашому мозку, що ви щось приховуєте і може призвести до стресу, когнітивного дисонансу і навіть депресії. У той час як напівпосмішка - це вираз спокою. Постарайтеся викликати в собі напівпосмішку: зробіть кілька вдихів, дозволяючи м'язам обличчя розслабитися так, щоб куточки рота трохи тягнулися вгору.

Вправи для напівпосмішки:

– Напівпосмішка після пробудження. Це найважливіший час доби в плані щастя. Якщо ранок не виходить, все йде не так, як хотілося б і роздратування накопичується протягом дня. Встановіть розслаблюючий рингтон на будильник. Як тільки це спрацювало, відкрийте очі і ненав'язливо посміхніться. Зробіть кілька глибоких вдихів.

– Напівпосмішка під час відпочинку. Кожен зможе знайти достатньо часу для невеликого відпочинку. Ви можете розслабитися, навіть коли йдете в свій офіс. Подивіться на будівлі або природу і посміхніться.

– Напівпосмішка під час прослуховування музики. Слухайте приємну і розслаблюючу музику протягом двох-трьох хвилин. Зверніть увагу на слова, ритм і темп. Не забувайте про дихання.

– Напівпосмішка з дратівливістю. Як тільки ви зрозуміли, що роздратовані, повільно посміхніться один раз.

– Напівпосмішка в положенні сидячи. Сядьте на підлогу або в крісло, розслабте плечі і тримайте спину прямо. Напівпосмішка. Кілька глибоких вдихів. Відпустіть своє роздратування.

– Напівпосмішка в лежачому положенні. Ляжте на гладку поверхню, руки розмістіть уздовж тіла. Відпустіть кожен м'яз вашого тіла. Посміхніться і зробіть 15 глибоких вдихів.

– Напівпосмішка під час спілкування з неприємною людиною. Для того щоб навчитися тримати свої емоції під контролем при спілкуванні з такою людиною, потрібно підготуватися заздалегідь. Сядьте зручніше і представте його. Уявляйте його емоції і почуття, намагайтеся проникнути в його думки. Посмішка. Повторюйте цю вправу до тих пір, поки ваше роздратування не пройде.

Методика «Психологія щастя». Людина відчуває емоції різної валентності протягом дня - від позитивних до вкрай негативних. Через деякий час це увійде в звичку і вона або піднесено щаслива, або нескінченно нещасна. У неї немає градації позитивних емоцій: тільки бурхлива радість в приємні моменти. Як навчитися відчувати весь спектр позитивних емоцій? Ця техніка саме про це.

Журнал подяки. Ми постійно чимось незадоволені, незважаючи на те, що більшість з нас не вмирає від голоду або нестачі води. Важливо відчувати емоцію подяки, вона благотворно впливає на організм. Складіть список речей, за які ви вдячні. Навіть найменші на кшталт чашки чаю або можливості прийняти душ вітаються.

Журнал щастя. Як вже було сказано, ми, як правило, або безмірно щасливі, або нещасні. Деякі психологи називають цей стан емоційною тупістю. Щастя, з іншого боку, має багато відтінків, і ми повинні навчитися розпізнавати їх усі.

Згадайте щасливі моменти вашого життя і опишіть їх у щоденнику. Які заходи змушують вас відчувати себе живим і справжнім? Експериментуйте, шукайте нові можливості для підвищення своєї емоційної грамотності.

Уявні картини. Уяву необхідно використовувати для власного блага. Уявіть картини майбутнього в кожній деталі. Це має бути ваше ідеальне майбутнє. Пам'ятайте, що мозок не бачить різниці між уявою і реальністю, тому постарайтеся підключити всі органи почуттів.

Вчинки доброти. Крім моральної сторони питання, вчинок доброти дозволяє випробувати цілий спектр позитивних і облагороджуючих емоцій. Не чекайте подяки, допомагайте і творіть добро просто так. Ви будете винагороджені почуттям щастя і значущості. Допомагаючи іншим, ви менше думаєте про себе і не викликаєте нав'язливих і неприємних думок.

2.5.5.3 Самомотивація

Самомотивація - це мотивація самого себе на виконання необхідних завдань, досягнення поставлених цілей. Приклади успішних і забезпечених людей показують, що це вміння є одним з ключових.

Щоб навчитися мотивувати себе, потрібно постійно задавати собі правильні питання і робити вправи. Ми надаємо вам і те, і інше.

Самомотивувальні запитання - це питання допоможуть вам зрозуміти, що іноді несвідомо ви знаєте, як мотивувати себе практично на будь-яку діяльність. Важливо нагадувати собі про це і застосовувати свої методи усвідомлено, тоді ви зможете «накрутити» себе навіть при виконанні складного і неприємного завдання:

- Що мотивувало мене відвідувати курси та виконувати роботу в минулому?

- Що мотивує мене робити те, що я роблю? Яка моя пристрасть? Натхнення? Насолодження процесом? Відчуття, що я живу?

- Коли я востаннє досягав чогось значущого, чим саме я пишався? Чого саме я досяг і що мотивувало мене досягти цього?

- Як ви мотивували себе у випадках зі складними і неприємними завданнями, незважаючи на те, що зазвичай відкладаєте цю діяльність?

- Які зміни ви хочете внести у своє особисте та професійне життя? Як ви плануєте мотивувати себе на досягнення? Як ваші основні цінності вписуються в ці плани? Які дві ваші сильні сторони допоможуть вам досягти результатів?

Не поспішайте з відповідями, дайте собі достатньо часу, розслабтеся, візьміть ручку і папір. Ви будете здивовані, виявивши, що у вас вже є здатність мотивувати себе на великі справи.

Коли справа доходить до самомотивації, важливо зосередитися на своїх сильних сторонах, тому що думка про слабкі сторони пригнічує ентузіазм і змушує вас втрачати впевненість. Мартін Селігман придумав простий тест, заснований на роздумах про сильні сторони.

Тест Мартіна Селігмана. Селігман стверджує, що позитивні відповіді на наступні питання або прагнення до них дозволять кожній людині навчитися мотивувати себе на будь-яку діяльність.

- Творчість. Чи здатний ваш розум кинути виклик статус-кво і шукати кращих шляхів?

- Допитливість. Ви задаєте собі багато питань і шукаєте відповіді?

- Чи здатні ви тримати в голові дві суперечливі думки одночасно?
- Любов до навчання. Чи отримуєте ви перекачування адреналіну в крові при вивченні нових навичок?
- Перспектива. Чи можете ви поглянути на ситуацію або проблему з різних точок зору?
- Хоробрість. Коли всі відступають, чи можете ви продовжувати рухатися вперед?
- Наполегливість. Коли інші готові здатися, ви та людина, яка заохочує їх спробувати ще раз?
- Цілісність. Чи правильно ви робите в потрібний час, навіть якщо за вами ніхто не спостерігає?
- Енергетика. Чи здатні ви присвятити всю свою енергію проектам і завданням, які для вас найбільш важливі?
- Кохання. Чи цінуєте ви людей у своєму житті за те, що вони унікальні та неповторні?
- Доброзичливість. Чи вмієте ви вести себе ввічливо і доброзичливо як зі своїми близькими, так і з незнайомими людьми?
- Соціальний інтелект. Чи здатні ви оцінити загальний настрій, який панує в кімнаті при вході в неї?
- Справедливість. Чи вірите ви, що всі люди мають однакові права?
- Лідерство. Ви шукаєте способи вести людей у разі повного хаосу?
- Уміння прощати. Чи здатні ви пробачити людей, які завдали вам болю?
- Скромність. Ви регулярно вчитеся у інших людей?
- Розсудливість. Коли у вас є два варіанти, ви обираєте той, який вимагає менше ресурсів і все ще обіцяє більше переваг?
- Самоконтроль. Чи здатні ви відмовитися від короткострокових задоволень заради досягнення довгострокових цілей?
- Уміння цінувати красу. Чи вмієте ви помічати красу природи і світу, щоб мотивувати вас на майбутні звершення?
- Подяка. Ви дякуєте долі та іншим людям за те, що у вас є кожен день?
- Надія. Чи відчуваєте ви у важкі часи, що вони скоро пройдуть?
- Гумор. Чи можете ви побачити світлу сторону в будь-якій ситуації і пожартувати над собою?
- Духовність. Чи відчуваєте ви зв'язок з чимось більш потужним, ніж ви самі?

Селігман знав, що коли людина задає собі питання, вона відразу починає шукати відповіді або, принаймні, усвідомлювати свої проблеми. Дайте собі достатньо часу, щоб відповісти на всі ці питання письмово.

Нижче ми представляємо ще п'ять технік, які допоможуть навчитися мотивувати себе.

Перша техніка: SWOT.

Вправа 1: вивчіть свою мотивацію та сильні сторони. Чи є сфери вашого життя, де ви демонструєте великі здібності, але не маєте мотивації? І навпаки? З'ясуйте причини і запишіть їх. Перерахуйте, що ви можете зробити, щоб підвищити свої здібності та мотивацію.

Вправа 2: застосуйте техніку SWOT-аналізу особистості до себе:

– Які ваші сильні сторони? Наприклад: «Я творча людина, вмію грамотно підносити свої ідеї і залучати до діалогу інших людей».

– Які ваші слабкі сторони? Наприклад: «Боюся виступати публічно, вважаю, що моя думка важливіше чужого, і зловживаю можливостями інтернету і смартфона».

– Які є варіанти? Наприклад: «Я бачу можливість допомогти колегам за допомогою свого творчого і логічного мислення. Крім того, я знаю, як допомогти своїй компанії заощадити гроші та час».

– Які загрози? «Деякі мої колеги ставляться до мене упереджено, і це може призвести до мого звільнення».

Вправа 3: після того, як ви застосували техніку SWOT, подумайте про те, як зміцнити свої сильні сторони та мінімізувати слабкі сторони. Потім запишіть, як ви можете скористатися своїми можливостями та уникнути загроз.

Друга техніка: піраміда Маслоу.

Вправа 1. Щоб навчитися керувати своїми потребами, розглянемо піраміду Маслоу. Ця теорія критикується деякими психологами і звичайними людьми, але вона має під собою певну основу і може служити дороговказною зіркою у вашому житті. Де ти зараз у піраміді?

Вправа 2. Коли ви визначили свій поточний стан, подумайте про те, чого вам не вистачає, щоб досягти наступного етапу. Маслоу стверджував, що у людини є можливості для зростання кожен день. «Для того, щоб дійти до наступного етапу, мені потрібно: ...»__

Вправа 3. Тепер, коли ви зрозуміли, що вам потрібно, щоб рухатися вгору по піраміді, подумайте про проблеми, з якими ви можете зіткнутися. Пам'ятайте, що ваш найбільший ворог - це ви, тому дізнайтеся, які у вас шкідливі звички і як ваша психологія може перешкодити вам досягти ваших цілей.

Вправа 4. Ви знаєте, де знаходитесь, куди прагнете і з якими труднощами зіткнетесь, тепер прийшов час використовувати афірмації. Це позитивні афірмації про те, ким ви є насправді або ким хочете стати. Величезною перевагою афірмацій є те, що вони проникають в підсвідомість, минаючи опір свідомості. Наприклад:

- у мене є мудрість і знання, щоб виконувати свою роботу;
- я творча людина і зможу впоратися з цим завданням;
- я наповнений позитивною енергією;
- я впевнений;
- я вмію знаходити підхід до людей.

Вправа 5. Складіть список справ. Розставте пріоритети та розподіліть їх за значенням: А, В, С, D.

3 Техніка третя: самоврядування.

Вправа 1. Мотивувати себе означає взяти під контроль своє життя. Зверніть увагу на наступне: хороші і шкідливі звички, діяльність, яку ви робите щодня

Ви підтримуєте форму? Ви підживлюєте свій мозок? Перерахуйте всі способи, які допоможуть вам зберегти здоров'я і харчуватися здоровою їжею. Займіться розумовою діяльністю: грайте в шахи та інші ігри, що підвищують ваші когнітивні здібності. Наприклад, додатки Elevate, BrainWars, Neuronation.

Вправа 2. Дайте відповідь на наступні три запитання. Зв'яжіть їх зі своєю метою, програмою, бізнес-планом:

- Чи можу я підвищити свій рівень майстерності або саморозвиток?
- Якщо я підвищу рівень, що станеться?
- Чи оціню я успіх, якого досягну, якщо підвищу свій рівень? Якщо так, то чому? Якщо ні, то чому б і ні?

Вправа 3. Визначте, як саме ви можете взяти під контроль своє життя. Запитайте себе:

- Я на правильному шляху?
- Якщо так, то чи оціню я результати своєї роботи, якщо досягну успіху?
- Якщо я не на правильному шляху, чому я?

Вправа: 4. Використовуйте чотири засоби самоконтролю.

- Як навчитися володіти собою, щоб досягти своїх цілей?
- Як мені поводитися так, щоб ставити цілі?
- Як я можу стати більш організованим?
- Який план я повинен створити для досягнення своїх цілей?

4 Техніка четверта: позитивний настрій.

Вправа 1. Проаналізуйте свою поточну посаду та статус на роботі. Дайте відповідь на три питання:

- Що таке робота, яка робить мене щасливим?
- Що це за робота, яка робить мене нещасним?
- Що мене мотивує і демотивує?

Вправа 2. Зосередьтеся на позитиві та продуктивній діяльності. Дайте відповідь на такі запитання:

- Який порядок дій слід зробити, щоб мінімізувати дискомфорт від роботи?
- Який курс дій я повинен зробити, щоб збільшити задоволення та мотивацію своєї роботи?

Вправа 3. Виходячи з попередньої вправи та відповідей, подумайте, що дозволить вам покращити свій статус на роботі. Зробити це можна за допомогою наступних стратегій:

- Виконуйте осмислену і складну роботу.

- Отримайте визнання, допомагаючи колегам.
- Візьміть на себе відповідальність.
- Займіться саморозвитком.

5 П'ята техніка: Бенджамін Франклін.

Вправа 1. Франклін придумав концепцію моральної досконалості, яка складається з тринадцяти рис характеру, які кожна людина повинна розвинути в собі.

- помірність. У їжі і пиття;
- стислість в словах. Уникайте зайвих тверджень;
- порядок. Всі речі повинні бути на своїх місцях;
- вирішення проблем. Робіть те, що можете і повинні;
- ощадливість. Контроль витрат;
- працьовитість. Не робіть зайвих дій, не втрачайте часу;
- щирість. Не обманюйте;
- справедливість. Поводьтеся, як гідна людина;
- стриманість. Уникайте крайнощів;
- чистота. Будьте нетерпимі до домішок тіла, одягу, обителі;
- душевний спокій. Не турбуйтеся про неминуче;
- цнотливість. Будьте помірні в тісному спілкуванні з протилежною статтю;
- смирення. Наслідуйте Сократа та Ісуса.

Які з цих рис у вас є? Які з них повинні бути освіченими? Які шкідливі звички заважають вам розвивати ці якості?

Вправа 2. Поставте цілі, які допоможуть вам навчитися керувати собою та іншими. Наприклад:

- спочатку навчіться контролювати себе, а потім керуйте іншими;
- важко працювати і скорочувати свої витрати;
- контролюйте свою мову під час спілкування з іншими людьми.

В цьому розділі ми дізналися, що оптимізм, самомотивація і щастя повинні бути підвищені одночасно, тому що вони взаємопов'язані. Ми отримали нові знання, виконали кілька вправ і отримали десятки порад.

Пам'ятайте, що емоційний інтелект - це гнучка і динамічна навичка, яка може знизитися з часом, коли ви перестанете усвідомлювати свої емоції та емоції інших.

РОЗДІЛ 3

ТЕСТИ-ОПИТУВАННЯ З ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ

3.1 Самоменеджмент – наскільки добре Ви справляєтеся зі своєю роботою?

1 Я резервую на початку робочого дня час для підготовчої роботи, планування.

0 - майже ніколи 1 - іноді 2 - часто 3 - майже завжди.

2 Передоручаю все, що може бути доручено.

0 - майже ніколи 1 - іноді 2 - часто 3 - майже завжди.

3 Я письмово фіксую завдання та цілі із зазначенням термінів їх реалізації.

0 - майже ніколи 1 - іноді 2 - часто 3 - майже завжди.

4 Кожен офіційний документ я намагаюся опрацювати за один раз і остаточно.

0 - майже ніколи 1 - іноді 2 - часто 3 - майже завжди.

5 Щодня складаю список майбутніх справ, упорядкований за пріоритетами. Найважливіші речі я роблю насамперед.

0 - майже ніколи 1 - іноді 2 - часто 3 - майже завжди.

6 Свій робочий день я намагаюся по можливості звільнити від сторонніх телефонних розмов, незапланованих відвідувачів і несподіваних нарад.

0 - майже ніколи 1 - іноді 2 - часто 3 - майже завжди.

7 Своє денне завантаження я намагаюся розподілити відповідно до графіка моєї працездатності.

0 - майже ніколи 1 - іноді 2 - часто 3 - майже завжди.

8 У моєму плані часу є вікна, що дозволяють реагувати на актуальні проблеми.

0 - майже ніколи 1 - іноді 2 - часто 3 - майже завжди.

9 Я намагаюся направити свою активність таким чином, щоб насамперед концентруватися на небагатьох «життєво важливих» проблемах.

0 - майже ніколи 1 - іноді 2 - часто 3 - майже завжди.

10 Я вмію говорити «ні», коли на мій час хочуть претендувати інші, а мені необхідно виконати важливіші справи.

0 - майже ніколи 1 - іноді 2 - часто 3 - майже завжди.

Якщо Ви тепер підсумовуєте бали, набрані Вами в результаті перевірки вашого робочого стилю, то отримаєте наступні результати:

0-15 балів: Ви не плануєте свого часу і перебуваєте у владі зовнішніх обставин. Деякі зі своїх цілей Ви досягаєте, якщо складаєте список пріоритетів і дотримуєтеся його.

16-20 балів: Ви намагаєтеся опанувати свій час, але Ви не завжди достатньо послідовні, щоб мати успіх.

21-25 балів: у Вас хороший самоменеджмент.

26-30 балів: Ви можете служити зразком кожному, хто хоче навчитися раціонально витратити свій час. Дозвольте людям, що оточують Вас (у тому числі й автору цієї книги) долучитися до Вашого досвіду.

3.2 Тест-опитувальник самоорганізації діяльності (ОСД). Психодіагностика керування часом

Опитувальник самоорганізації діяльності призначений для діагностики сформованості навичок тактичного планування та стратегічного цілепокладання, особливостей структурування самоорганізації діяльності [1–15].

Він може бути використаний у психологічному та організаційному консультуванні, в освітніх програмах, тренінгах та як методика діагностики тайм-менеджменту в процесі професійної підготовки. Ефективний тайм-менеджмент - керування часом згідно з запропонованою методикою складається з наступних складових:

- планомірність;
- цілеспрямованість;
- наполегливість;
- фіксація (фіксація на структуруванні діяльності);
- самоорганізація (за допомогою зовнішніх засобів);
- орієнтація на сьогодні.

Інструкція

Вам пропонується низка тверджень щодо різних сторін Вашого життя та способів поведінки з часом (табл. 3.1). У третій колонці додайте ту цифру, яка найбільшою мірою характеризує Вас і відображає Вашу точку зору (1 – повна незгода, 7 – повна згода з цим твердженням, 4 – середина шкали, решта цифр – проміжні значення).

Таблиця 3.1 - Тестовий матеріал

1. Мені потрібно багато часу, щоб «розгойдуватися» і почати діяти	
2. Я планую мої справи щодня	
3. Мене виводять із себе і вибивають із звичного графіка непередбачені справи	
4. Зазвичай я планую програму на день і намагаюся її виконати	
5. Мені буває важко завершити розпочате	
6. Я не можу відмовитися від розпочатої справи, навіть якщо вона мені «не по зубах»	
7. Я знаю, чого хочу, і роблю все, щоб цього досягти	
8. Я заздалегідь вибудовую план майбутнього дня	
9. Мені важливіше те, що я роблю і переживаю зараз, а не те, що буде чи було	
10. Я можу почати робити кілька справ і жодна з них не закінчити	
11. Я планую мої повсякденні справи згідно з певними принципами	
12. Я вважаю себе людиною, яка живе «тут і зараз»	
13. Я не можу перейти до іншої справи, якщо не завершив попереднього	
14. Я вважаю себе цілеспрямованою людиною	
15. Замість того, щоб займатися справами, я часто марную час	
16. Мені подобається вести щоденник і фіксувати в ньому те, що відбувається зі мною	
17. Іноді я навіть не можу заснути, згадавши про недороблені справи	
18. У мене є чого прагнути	
19. Мені подобається користуватися щоденником та іншими засобами планування часу	
20. Моє життя спрямоване на досягнення певних результатів	
21. У мене бувають труднощі з упорядкуванням моїх справ	
22. Мені подобається писати звіти за підсумками роботи	
23. Я ні до чого не прагну	
24. Якщо я не закінчив якоїсь справи, то це не виходить у мене з голови	
25. У мене є головна мета у житті	

Оброблення результатів

За кожним чинником підсумовуються результати кожного пункту (відповідні позиціям), що входить у цей фактор. Результати по «зворотним» пунктам, зазначеним знаком «-», перетворюються на низхідну шкалу, тобто 1 бал замінюється на 7 балів, 2 бали – на 6 балів тощо. Ключ до тесту опитувальнику на керування часом (тайм-менеджмент) (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 - Ключ до тесту опитувальнику на керування часом

Назви факторів / шкал	Пункти
Планомірність	2, 4, 8, 11
Цілеспрямованість	7, 14, 18, 20, 23(-), 25
Наполегливість	1(-), 5(-), 10(-), 15(-), 21(-)
Фіксація (фіксація на структуруванні діяльності)	3, 6, 13, 17, 24
Самоорганізація (за допомогою зовнішніх засобів)	16, 19, 22
Орієнтація на справжнє	9, 12

Норми (середні значення) до тесту опитувальнику управління часом (тайм-менеджмент) надані в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 - Норми (середні значення) до тесту опитувальнику управління часом

Шкали ОСД (опитувальника самоорганізації діяльності)	Чоловіки		Жінки	
	Середнє значення	Відхилення (+/-)	Середнє значення	Відхилення (+/-)
Планомірність	19,03	4,61	17,41	5,43
Цілеспрямованість	32,96	4,79	32,48	7,13
Наполегливість	19,57	5,49	22,19	6,21
Фіксація	19,19	4,75	18,47	5,45
Самоорганізація	9,99	5,00	9,49	4,14
Орієнтація на сьогодні	8,51	1,86	8,27	3,19
Загальний показник	109,24	15,13	108,30	19,02

Шкала «Планомірність» вимірює ступінь залучення особистості до тактичного щоденного планування за певними принципами.

Шкала «Цілеспрямованість» вимірює здатність особистості сконцентруватися на цілі.

Шкала «Наполегливість» вимірює схильність особистості до докладавання вольових зусиль для завершення розпочатої справи та впорядкування активності.

Шкала «Фіксація» вимірює схильність особистості до фіксації на задалегідь запланованій структурі організації подій у часі.

Шкала «Самоорганізація» вимірює схильність суб'єкта до використання зовнішніх засобів організації діяльності.

Шкала «Орієнтація на сьогодні» вимірює тимчасову орієнтацію на справжнє.

Високий загальний сумарний бал характеризує людину, котрому властиво бачити і ставити цілі, планувати свою діяльність, у тому числі за допомогою зовнішніх засобів, і, проявляючи вольові якості та наполегливість, йти до її досягнення, що іноді може призводити до негнучкості.

Низький загальний сумарний бал характеризує людину, для якої майбутнє досить туманно, їй не властиво планувати свою щоденну активність та докладати вольових зусиль для завершення розпочатих справ. У той самий час це дозволяє йому досить швидко перебудуватися нову діяльність, не зупиняючись на структурованості і поточних відчуттях.

Інтерпретація результатів тесту опитувальника на керування часом (тайм-менеджмент).

Далі наведено інтерпретації результатів за наступною градацією: високі, середні, низькі бали за кожною зі шкал та за загальним сумарним балом (табл. 3.4-3.11).

Таблиця 3.4 - Шкала «Планомірність»

Високі бали	Ви досить планомірні, волієте послідовно реалізовувати поставлені цілі, маєте розвинені навички тактичного планування.
Середні бали	Ви помірковано схильні розробляти чіткі плани і планомірно дотримуватися їх при досягненні поставленої мети.
Низькі бали	Вам може складно даватися планування Вашої діяльності та планомірне дотримання розробленого плану

Таблиця 3.5 - Шкала «Цілеспрямованість»

Високі бали	Ви цілеспрямовані та цілеспрямовані, знаєте, чого хочете і чого прагнете, йдете у напрямку до своїх цілей.
Середні бали	Ви досить добре бачите і розумієте свої цілі, здатні досягати їх, хоча у Вашому житті можуть бути періоди, коли не вся Ваша діяльність спрямована на досягнення будь-яких зрозумілих для Вас цілей.
Низькі бали	Ви не завжди чітко бачите свої цілі або не схильні ставити перед собою конкретні цілі, Вам може бути не властиво чогось цілеспрямовано прагнути і докладати зусиль для досягнення поставлених цілей.

Таблиця 3.6 - Шкала «Наполегливість»

Високі бали	Вас можна охарактеризувати як вольову та організовану людину, здатну зусиллям волі структурувати свою поведінкову активність і завершити розпочату справу.
Середні бали	Ви досить організовані і структуровані, здатні на вольові зусилля, хоч і можете залишати розпочату справу, переключаючись на більш значущі для Вас види діяльності.
Низькі бали	Вам може бути складно прикладати вольові зусилля для доведення розпочатої справи до її логічного завершення, Ви схильні відволікатися на сторонні справи.

Таблиця 3.7 - Шкала «Фіксація»

Високі бали	Ви виконавча та обов'язкова людина, прагнете всіма можливими способами завершити розпочату справу. Можливо, Ви можете бути недостатньо гнучкими у плануванні своєї діяльності та у побудові відносин.
Середні бали	Ви досить гнучка людина у плануванні своєї діяльності та у побудові відносин, проте Ви прагнете виконувати дані Вами зобов'язання.
Низькі бали	Ви гнучка людина, легко перемикаєтеся на нові види діяльності та відносини. В окремих ситуаціях Ви можете сприйматися недостатньо обов'язковим та послідовним.

Таблиця 3.8 - Шкала «Самоорганізація»

Високі бали	Ви маєте високий рівень самоорганізації, при плануванні схильні користуватися допоміжними засобами (щоденником, планнінгом, бюджетуванням часу).
Середні бали	При плануванні свого робочого та особистого часу Ви можете покладатися як на допоміжні засоби (щоденники, записники, планнінги), так і на свою природну організованість.
Низькі бали	Ви не схильні при організації своєї діяльності вдаватися до допомоги зовнішніх засобів, що допомагають в управлінні часом, що може негативно позначатися на рівні самоорганізації.

Таблиця 3.9 - Шкала «Орієнтація на сьогодні»

Високі бали	Ви схильні фіксуватися на те, що відбувається з Вами зараз, для Вас переживання і те, що відбувається «тут-і-зараз» має особливу цінність і значущість.
Середні бали	Ви здатні бачити і цінувати своє психологічне минуле і майбутнє, поряд з тим, що відбувається з Вами зараз.
Низькі бали	Ви схильні знаходити більш цінним Ваше психологічне минуле чи майбутнє, ніж те, що відбувається з Вами, «тут-і-зараз».

Таблиця 3.10 - Шкала «Загальний сумарний бал»

Високі бали	Вам властиво бачити та ставити цілі, планувати свою діяльність, у тому числі за допомогою зовнішніх засобів, і, проявляючи вольові якості та наполегливість, йти до її досягнення. Можливо, в окремих видах діяльності Ви можете бути надмірно структуровані, організовані та недостатньо гнучкі. Тим не менш, Ви досить ефективно можете структурувати свою діяльність.
Середні бали	Ви здатні поєднувати структурований підхід до організації часу свого життя зі спонтанністю та гнучкістю, вмієте цінувати всі складові Вашого психологічного часу та отримувати для себе цінний досвід із багатоплановості свого життя.
Низькі бали	Ви вважаєте за краще жити спонтанно, не прив'язувати свою діяльність до жорсткої структури та цілей. Ваше майбутнє для Вас досить туманне, Вам не властиво чітко планувати свою щоденну активність і докладати вольових зусиль для завершення розпочатих справ, проте це дозволяє Вам досить швидко і гнучко переключатися на нові види активності, не «застрягаючи» на структуруванні своєї діяльності.

Таблиця 3.11 - Змістовна інтерпретація

Шкала «Планомірність»		
Низькі бали	Середні бали	Високі бали
Ви досить планомірні, волієте послідовно реалізовувати поставлені цілі, маєте розвинені навички тактичного планування.	Ви досить планомірні, волієте послідовно реалізовувати поставлені цілі, маєте розвинені навички тактичного планування.	Ви досить планомірні, волієте послідовно реалізовувати поставлені цілі, маєте розвинені навички тактичного планування.
Шкала «Цілеспрямованість»		
Низькі бали	Середні бали	Високі бали
Ви не завжди чітко бачите свої цілі або не схильні ставити перед собою конкретні цілі, Вам може бути не властиво чогось цілеспрямовано прагнути і докладати зусиль для досягнення поставлених цілей.	Ви досить добре бачите і розумієте свої цілі, здатні досягати їх, хоча у Вашому житті можуть бути періоди, коли не вся Ваша діяльність спрямована на досягнення будь-яких зрозумілих для Вас цілей.	Ви цілеспрямовані та цілеспрямовані, знаєте, чого хочете і чого прагнете, йдете у напрямку до своїх цілей.

Продовження таблиці 3.11

Шкала «Наполегливість»		
Низькі бали	Середні бали	Високі бали
Вам може бути складно прикласти вольові зусилля для доведення розпочатої справи до її логічного завершення, Ви схильні відволікатися на сторонні справи.	Ви досить організовані і структуровані, здатні на вольові зусилля, хоч і можете залишати розпочату справу, переключаючись на більш значущі для Вас види діяльності.	Вас можна охарактеризувати як вольову та організовану людину, здатну зусиллям волі структурувати свою поведінкову активність і завершити розпочату справу.
Шкала «Фіксація»		
Низькі бали	Середні бали	Високі бали
Ви гнучка людина, легко перемикаєтеся на нові види діяльності та відносини. В окремих ситуаціях Ви можете сприйматися недостатньо обов'язковим та послідовним.	Ви досить гнучка людина у плануванні своєї діяльності та у побудові відносин, проте Ви прагнете виконувати дані Вами зобов'язання.	Ви виконавча та обов'язкова людина, прагнете всіма можливими способами завершити розпочату справу. Можливо, Ви можете бути недостатньо гнучкими у плануванні своєї діяльності та у побудові відносин.
Шкала «Самоорганізація»		
Низькі бали	Середні бали	Високі бали
Ви не схильні при організації своєї діяльності вдаватися до допомоги зовнішніх засобів, що допомагають в управлінні часом, що може негативно позначатися на рівні самоорганізації.	При плануванні свого робочого та особистого часу Ви можете покладатися як на допоміжні засоби (щоденники, записники, планнінги), так і на свою природну організованість.	Ви маєте високий рівень самоорганізації, при плануванні схильні користуватися допоміжними засобами (щоденником, планнінгом, бюджетуванням часу).
Шкала «Орієнтація на сьогодні»		
Низькі бали	Середні бали	Високі бали
Ви схильні знаходити більш цінним Ваше психологічне минуле чи майбутнє, ніж те, що відбувається з Вами, «тут-і-зараз».	Ви здатні бачити і цінувати своє психологічне минуле і майбутнє, поряд із тим, що відбувається з Вами зараз.	Ви схильні фіксуватися на те, що відбувається з Вами зараз, для Вас переживання і те, що відбувається «тут-і-зараз» має особливу цінність і значущість.

Продовження таблиці 3.11

Загальний бал		
Низькі бали	Середні бали	Високі бали
Ви вважаєте за краще жити спонтанно, не прив'язувати свою діяльність до жорсткої структури та цілей. Ваше майбутнє для Вас досить туманне, Вам не властиво чітко планувати свою щоденну активність і докладати вольових зусиль для завершення розпочатих справ, проте це дозволяє Вам досить швидко і гнучко переключатися на нові види активності, не «застраюючи» на структурованні своєї діяльності.	Ви здатні поєднувати структурований підхід до організації часу свого життя зі спонтанністю та гнучкістю, вмiсте цiнувати всi складовi Вашого психологiчного часу та отримувати для себе цiнний досвiд iз багатоплановостi свого життя.	Вам властиво бачити та ставити цiлi, планувати свою діяльність, у тому числі за допомогою зовнішніх засобів, і, проявляючи вольові якості та наполегливість, йти до її досягнення. Можливо, в окремих видах діяльності Ви можете бути надмірно структуровані, організовані та недостатньо гнучкі. Тим не менш, Ви досить ефективно можете структурувати свою діяльність.

3.3 Як керувати своїм життям? Тест на рівень суб'єктивного контролю (Тест РСК)

Хочеш бути щасливим – будь їм, казав Козьма Прутков. Адже якщо замислитися, у цих словах полягає дуже глибоке значення.

Локус контролю - психологічний фактор, що характеризує той чи інший тип особистості. Являє собою схильність людини приписувати відповідальність за події, що відбуваються в житті, і результати своєї діяльності зовнішнім силам (екстернальний, зовнішній локус контролю), або власним здібностям і зусиллям (інтернальний, внутрішній локус контролю).

Інструкція

Уважно прочитайте кожне із наведених нижче тверджень і якщо ви згодні з ним додайте навпроти номера питання плюс 1 (+1), якщо не згодні – мінус 1 (-1) (табл. 3.12).

Таблиця 3.12 - Стимульний матеріал до тесту РСК Дж. Роттера

Твердження	Бал
1	2
1. Просування по службі більше залежить від успішного збігу причин, ніж здібностей і зусиль людини.	
2. Більшість розлучень походить від того, що люди не захотіли пристосуватися один до одного.	
3. Хвороба - діло випадку, якщо вже судилося захворіти, то нічого не вдієш.	
4. Люди виявляються самотніми і через те, що самі не виявляють інтересу і дружелюбності до оточуючих. до оточуючих.	
5. Здійснення моїх бажань часто залежить везіння.	
6. Марно робити зусилля для того, щоб завоювати симпатію інших людей.	
7. Зовнішні обставини – батьки та добробут – впливають на сімейне щастя не менше, ніж стосунки подружжя.	
8. Я часто відчуваю, що мало впливаю на те, що відбувається зі мною.	
9. Зазвичай керівництво виявляється ефективніше, коли повністю контролюються дії підлеглих, а не покладається на їхню самостійність.	
10. Мої оцінки в школі часто залежали від випадкових обставин (наприклад, від настрою вчителя), ніж від власних зусиль.	
11. Коли я будую плани, то я загалом вірю, що зможу їх здійснити.	
12. Те, що багатьом людям видається успіхом чи везінням насправді є результатом тривалих цілеспрямованих зусиль.	
13. Думаю, що правильний спосіб життя може допомогти більше здоров'ю, ніж лікарі та ліки.	
14. Якщо люди не підходять один одному, то як би вони не намагалися налагодити сімейне життя, вони все одно не зможуть.	
15. Те хороше, що я роблю, зазвичай буває гідно оцінене іншими.	
16. Діти виростають такими, якими їх виховують батьки.	
17. Думаю, що випадок чи доля не відіграють важливу роль у моєму житті.	
18. Я намагаюся не планувати далеко вперед, тому що чимало залежить від того, як складуться обставини.	
19. Мої оцінки у школі найбільше залежали від моїх зусиль та ступеня підготовленості.	
20. У сімейних конфліктах я частіше відчуваю провину за собою, ніж за протилежною стороною.	
21. Життя більшості людей залежить від збігу обставин.	
22. Я віддаю перевагу такому керівництву, при якому можна самостійно визначити, що і як робити	
23. Думаю, що мій спосіб життя жодною мірою не є причиною моїх хвороб.	
24. Як правило, саме невдалий збіг обставин заважає людям досягти успіху у своїй справі.	
25. Зрештою, за погане управління організацією відповідальні самі люди, які у ній працюють.	
26. Я часто відчуваю, що нічого не можу змінити у відносинах у сім'ї.	
27. Якщо дуже захочу, то зможу привернути до себе будь-кого.	
28. На підростаюче покоління так впливає чимало різних обставин, що зусилля батьків щодо їх виховання часто виявляються марними.	

Продовження таблиці 3.12

1	2
29. Те, що зі мною трапляється, це справа моїх власних рук.	
30. Важко буває зрозуміти, чому керівники роблять саме так, а не інакше.	
31. Людина, яка не змогла досягти успіху у своїй роботі, швидше за все не виявляла достатньо зусиль.	
32. Найчастіше я можу досягти від членів моєї родини того, що я хочу.	
33. У неприємностях і невдачах, які були в моєму житті, частіше були винні інші люди, ніж я сам.	
34. Дитину завжди можна вберегти від застуди, якщо за нею слідкувати та правильно одягати.	
35. У складних обставинах я волію почекати, поки проблеми вирішуватимуться самі собою.	
36. Успіх є результатом наполегливої роботи і мало залежить від випадку чи везіння.	
37. Я відчуваю, що від мене більше, ніж від будь-кого, залежить щастя моєї родини.	
38. Мені завжди було важко зрозуміти, чому я подобаюся одним людям і не подобаюся іншим.	
39. Я завжди вважаю за краще прийняти рішення і діяти самостійно, а не сподіватися на допомогу інших людей або на долю.	
40. На жаль, заслуги людини часто залишаються невизнаними, незважаючи на всі її старання.	
41. У сімейному житті бувають такі ситуації, які неможливо вирішити навіть за найсильнішого бажання.	
42. Здібні люди, які не зуміли реалізувати свої можливості, повинні звинувачувати в цьому лише самих себе.	
43. Багато моїх успіхів були можливі лише за допомогою інших.	
44. Більшість невдач у моєму житті походить від невміння, лінощів і мало залежало від везіння чи невдачі.	

Ключ до тесту РСК.

Для того щоб обчислити свої значення складіть плюси на відповіді у верхньому рядку шкали та мінуси на відповіді у нижній.

1 Шкала *Iz*:

+: 2, 4, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 20, 22, 25, 27, 29, 31, 32, 34, 36, 37, 39, 42, 44.

-: 1, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 14, 18, 21, 23, 24, 26, 28, 30, 33, 35, 38, 40, 41, 43.

2 Шкала *Id*:

+: 12, 15, 27, 32, 36, 37.

- : 1, 5, 6, 14, 26, 43.

3 Шкала *In*:

+: 2, 4, 20, 31, 42, 44.

- : 7, 24, 33, 36, 40, 41

4 Шкала *Ic*:

+: 7, 24, 33, 36, 40, 41

-: 7, 14, 26, 28, 41

5 Шкала *Iv*:

+: 19, 22, 25, 31, 42.

-: 1, 9, 10, 24, 30

6 Шкала *Im*:

+: 4, 27.

-: 6, 38

7. Шкала *Ix*:

+: 13, 34.

-: 3, 23.

Локус контролю (лат. *locus* – місце, розташування та французька. *Contrôle* – це якість, що характеризує схильність людини приписувати відповідальність за результати своєї діяльності зовнішнім силам (зовнішній або зовнішній локус контролю) або власним здібностям і зусиллям (внутрішній або внутрішній локус контролю), тобто локус управління є біполярною характеристикою: на одному полюсі знаходяться внутрішні, на іншому - зовнішні.

Зовнішній тип (0-11 балів) - всі події, що відбуваються в його житті, людина трактує як такі, що залежать не від нього, а від якихось інших сил (Бога, долі, умов навколишнього середовища, випадковості, везіння або невдачі, інших людей і їх вчинків тощо). Зовнішні емоційна нестабільні, схильні до неформального спілкування і поведінки, нетовариські, у них поганий самоконтроль і висока напруженість. Оскільки зовнішнє не відчуває себе здатним ніяк вплинути на його життя, контролювати розвиток подій, він знімає з себе будь-яку відповідальність за все, що з ним відбувається.

Змішаний тип (12-32 бали) - характерний для більшості людей. Особливості їх суб'єктивного контролю можуть дещо відрізнятися в залежності від того, здається ситуація складною або простою, приємною або неприємною тощо, тобто людина в різних обставинах може вести себе і як внутрішній, і як зовнішній тип.

Внутрішній тип (33-44 бали) - це людина, яка має високий рівень суб'єктивного контролю і вважає, що більшість важливих подій в його житті залежать від його особистісних якостей (компетентності, рішучості, наполегливості, рівня здібностей тощо) і є закономірними наслідками його власної діяльності. Він вважає, що може впливати на події свого життя, керувати ними і, отже, нести відповідальність за них і за своє життя в цілому. Ті, у кого є такий локус контролю, мають емоційну стійкість, наполегливість, цілеспрямованість, товариські, мають хороший самоконтроль і стриманість.

Інтерпретація

1 Шкала загальної інтернальності *Iz*. Високий показник за цією шкалою відповідає високому рівню суб'єктивного контролю за будь-якими значущими ситуаціями. Такі люди вважають, що більшість важливих подій у їхньому житті були результатом їхніх власних дій, що вони можуть ними керувати, і, отже, відчувають свою власну відповідальність за ці події та за те, як складається їхнє життя загалом. Питання «як управляти життям?» перед ними не встає - тому що вони розуміють взаємозв'язок докладених зусиль з отриманими результатами. Низький показник за шкалою *Io* відповідає низькому рівню суб'єктивного контролю. Такі випробувані не бачать зв'язку між своїми діями і значущими для них подіями їхнього життя, не вважають себе здатними контролювати їх розвиток і вважають, що більшість є результатом випадку або дій інших людей.

2 Шкала інтернальності в галузі досягнень *Id*. Високі показники за цією шкалою відповідають високому рівню суб'єктивного контролю за емоційно-позитивними подіями та ситуаціями. Такі люди вважають, що всього хорошого, що було і є в їхньому житті, вони досягли самі і що вони здатні успішно переслідувати свої цілі і в майбутньому. Низькі показники за шкалою *Id* свідчать, що людина приписує свої успіхи, досягнення і радості зовнішнім обставинам - везіння, щасливої долі чи допомоги інших людей.

3 Шкала інтернальності в галузі невдач *In*. Високі показники цієї шкали говорять про розвиненому почутті суб'єктивного контролю стосовно негативних подій і ситуацій, що проявляється у схильності звинувачувати себе в різноманітних невдачах, неприємностях і стражданнях. Низькі показники *In* свідчать про те, що випробуваний схильний приписувати відповідальність за подібні події іншим людям або вважати їх результатом невдачі.

4 Шкала інтернальності у сімейних відносинах *Ic*. Високі показники за цією шкалою означають, що людина вважає себе відповідальною за події її сімейного життя. Низький *Ic* вказує на те, що суб'єкт вважає не себе, а своїх партнерів причиною значущих ситуацій, що виникають у його сім'ї.

5 Шкала інтернальності в галузі виробничих відносин *Iv*. Високий *Iv* свідчить про те, що людина вважає свої дії важливим фактором в організації власної виробничої діяльності, у відносинах, що складаються в колективі, у своєму просуванні тощо. Низький *Iv* вказує на те, що випробуваний схильний приписувати більш важливе значення зовнішнім обставинам-керівництву, товаришам по роботі, везіння-невдачі.

6 Шкала інтернальності у сфері міжособистісних відносин *Im*. Високий показник *Im* свідчить про те, що людина вважає себе в силах контролювати свої неформальні відносини з іншими людьми, викликати до себе повагу і симпатію тощо. Низький *Im*, навпаки, вказує на те, що вона не вважає себе здатною активно формувати своє коло спілкування та схильний вважати свої відносини результатом дії своїх партнерів.

7 Шкала інтернальності щодо здоров'я до хвороби *Ix*. Високі показники *Ix* свідчать про те, що випробуваний вважає себе відповідальним за

своє здоров'я: якщо він хворий, то звинувачує в цьому самого себе і вважає, що одужання залежить від його дій. Людина з низьким *Ix* вважає здоров'я та хворобу результатом випадку і сподівається на те, що одужання прийде в результаті дій інших людей, насамперед лікарів.

3.4 Копінг стратегії. Подолання важких життєвих ситуацій (ПВЖС)

Поданий опитувальник ПВЖС (Тест Подолання важких життєвих ситуацій) служить для діагностики типових способів подолання стресових ситуацій (копінг-стратегій). Ці способи визначені 20 шкалами та 6 твердженнями у кожній. У сумі опитувальник містить 120 тверджень, на які тестується пропонується п'ять варіантів відповіді: «ніколи» (0 балів), «рідко» (1 бал), «часто» (2 бали), «дуже часто» (3 бали), «завжди» (4 бали).

Даний тест дозволяє проаналізувати існуючі способи виходу зі складної ситуації, та побачити нові можливі методи вирішення проблеми - копінг-стратегії або способи долає поведінки.

Інструкція. Прочитайте уважно кожну пропозицію та оцініть, наскільки те, що в кожному з них стверджується, відповідає тому, що ви зазвичай думаєте, робите, переживаєте, коли хтось або щось вивело вас зі стану рівноваги або вам щось шкодить. Виберіть один із варіантів відповіді: «ніколи» (0 балів), «рідко» (1 бал), «часто» (2 бали), «дуже часто» (3 бали), «завжди» (4 бали) (табл. 3.13).

Таблиця 3.13 - Коли мені хтось або щось шкодить (завдає шкоди, стискує), виводить зі стану психічної рівноваги, то я...

1	2
1. Намагаюся сконцентрувати свою думку на чомусь іншому	
2. Кажу собі: «Не змиряйся», «Боротись і перемагати»	
3. Шукаю того, хто б підтримав мене	
4. Відчуваю безпорадність	
5. Кажу собі, що мені дорікати собі нема в чому	
6. Уникаю контактів з іншими	
7. Починаю курити чи курю набагато більше звичайного	
8. Надалі уникаю подібних ситуацій	
9. Постійно запитую себе, що я знову зробив неправильно	
10. Кажу собі: «Нічого страшного»	
11. Ретельно обмірковую свою подальшу поведінку	
12. Підвищую своє фізичне (м'язове) навантаження	
13. Жалкую себе (відчуваю жалість до себе), ображаюсь на інших	

Продовження таблиці 3.13

1	2
---	---

14. Намагаюся уникнути вирішення проблеми	
15. Кажу собі, що я подолаю	
16. Не можу довгий час думати ні про що інше	
17. Швидше, ніж інші, впораюся із ситуацією	
18. Намагаюся розібратися в деталях ситуації	
19. Приймаю заспокійливі засоби	
20. Починаю займатися чимось іншим (переключаюся на іншу діяльність)	
21. Раджуся з іншими, як мені поводитися	
22. Їм щось смачне	
23. Після того, як щось трапилось, довгий час аналізую, чому це сталося	
24. Думою: «Треба якнайшвидше піти із ситуації»	
25. Соромлюся того, що сталося	
26. Кажу собі: «Ти маєш зібратися з силами»	
27. Уникаю людей	
28. Намагаюся дихати абсолютно спокійно та рівномірно	
29. У майбутньому при появі перших ознак сварки уникаю подібної ситуації	
30. Кажу собі: «Тобі нема чого соромитися»	
31. Кажу собі: «Це забудеться з часом»	
32. Прагну швидше вирішити проблему	
33. Прагну спілкуватися з іншими людьми	
34. Свідомо починаю думати про свої успіхи	
35. Я не задоволений собою	
36. Дивлюсь щось приємне по телевізору або читаю художню літературу	
37. Думаю: «Тільки не здавайся»	
38. Радію, що ставлюся до всього спокійніше за інших	
39. Вживаю заходів для того, щоб усунути причину	
40. Мені на думку спадають думки про «втечу»	
41. Заздрю іншим, з якими таке не відбувається	
42. Повинен розповісти іншим про те, що сталося.	
43. Кажу собі: «Я нічого не можу вдіяти»	
44. Відчуваю потребу чимось ударити по стіні або щось кинути	
45. Займаюся чимось, що мене відволікає від того, що трапилось	
46. Не знаю, як поводитися в цій ситуації	
47. Постараюся досягти успіху в чомусь іншому	
48. Маю намір у майбутньому уникати подібних ситуацій	
49. Ізолюю себе від свого оточення	
50. Кажу собі: «Час лікує»	
51. Думаю, що доля несправедлива до мене	
52. Кажу собі: «Інші не змогли б так легко пережити»	
53. Відчуваю потребу в алкоголі	
54. Намагаюся перебороти свій збуджений стан	
55. Це ще довго турбує мене	
56. Кажу собі: «Ти в жодному разі не повинен здаватися»	
57. Дорікаю (звинувачую) себе	
58. Намагаюся розслабитись, відпочити від усіх справ	
59. Звертаюся до справ, успіх яких мені забезпечений	
60. Мені здається все безнадійно	

Продовження таблиці 3.13

1	2
---	---

61. Зриваю зло (невдоволення) на інших людях	
62. У мене одне бажання: якнайшвидше «втекти» від цієї проблеми	
63. Прошу когось допомогти мені	
64. Роблю щось приємне для себе	
65. Думаю: «Я несу відповідальність за ситуацію, що склалася»	
66. Підготувляю план дій щодо подолання труднощів	
67. Кажу собі: «Все незабаром утвориться»	
68. Намагаюся зберегти самовладання	
69. Думаю: «У майбутньому не хочу знову потрапити до такої ситуації»	
71. Кажу собі: «Тільки не падай духом»	
72. Я ще довго думаю про те, що сталося	
73. Намагаюся уникнути ситуації	
74. Купую собі щось, що я давно хотів(а) мати	
75. Кажу собі: «Зрештою це була моя помилка»	
76. Не хочу нікого бачити	
77. Володію собою набагато краще, ніж інші у такій ситуації	
78. Пускаю в хід усі найкращі якості, вміння	
79. Можу погодитись з тим, що завжди саме мені не щастить	
80. Шукаю те, що може мене порадувати	
81. Відпочиваю та розслабляюсь	
82. Переживаю лють	
83. Вирішую, які я маю можливості для подолання ситуації	
84. Повинен почути чийсь думку з цього приводу	
85. Намагаюся проконтролювати свою поведінку	
86. Іду з головою в роботу	
87. Намагаюся зрозуміти у чому моя вина	
88. Думаю: «Завтра напевно про все забуду»	
89. Вирішую, що все це не має жодного значення	
90. Приймаю сподійні засоби	
91. Активно починаю змінювати ситуацію	
92. Найбільше мені хочеться побути одному(ой)	
93. Мене все дратує	
94. Думаю: «Не минуло мене нічого»	
95. Намагаюся розібратися у проблемі з використанням інших джерел	
96. Кажу собі: «Ти впораєшся з цим»	
97. Заспокоююсь швидше, ніж інші	
98. Уважно стежу за тим, щоб у таку ситуацію більше не потрапляти	
99. Думаю про щось, що мене розслаблює	
100. Знову і знову подумки програю всю ситуацію	
101. Намагаюся відволіктися від того, що трапилося	
102. Намагаюся обговорити проблему з будь-ким	
103. Виконую якесь своє заповітне бажання	
104. Думаю, я не винен(а)	
105. Вирішаю підкоритися долі	
106. Переконаю себе, що все це не має значення	
107. Мені всі заважають і дратують	
108. Приймаю якісь ліки	

Продовження таблиці 3.13

1	2
---	---

109. Кажу собі: «Не втрачай самовладання»	
110. Ніяк не можу звільнитися від думки про те, що сталося	
111. Якимось чином відволікаю себе від того, що сталося	
112. Стаю роздратованим (ою)	
113. Сприймаю те, що сталося легше, ніж інші	
114. Заплющую очі і намагаюся розслабитися	
115. Домагаюся визнання в інших областях	
116. Намагаюся як слід з'ясувати причини, що призвели до цієї ситуації	
117. Запитую себе: «Чому саме зі мною мало це статися?»	
118. Розмірковую над тим, як я надалі зможу уникнути такого	
119. Думаю: «Не в мені причина того, що сталося»	
120. Мені найбільше хочеться просто втекти	

Оброблення результатів

Підраховується сума балів за кожною шкалою відповідно до ключа: «ніколи» (0 балів), «рідко» (1 бал), «часто» (2 бали), «дуже часто» (3 бали), «завжди» (4 бали) (табл. 3.14).

Таблиця 3.14 - Ключ та характеристика шкал (стратегій)

№ п/п	Назва стратегії	Питання	Значення стратегії
1	Зниження значення стресової ситуації	10, 31, 50, 67, 88, 106	Знижувати значення сили, тривалості чи тяжкості напруги
2	Самосхвалення	17, 38, 52, 77, 97, 113	Приписувати собі менший стрес у порівнянні з іншими
3	Самовиправдання	5, 30, 65, 89, 104, 119	Наголошувати на відсутності особистої відповідальності
4	Відволікання	1, 20, 45, 59, 101, 111	Відмовлятися від пов'язаної зі стресами активності, відволікатися від ситуацій
5	Заміщення	22, 36, 64, 74, 80, 103	Звертатися до позитивних ситуацій, до активності, робити собі щось приємне
6	Самоствердження	32, 34, 47, 83, 91, 115	Забезпечувати собі успіх, визнання та самоствердження
7	Психом'язова релаксація	12, 28, 58, 81, 99, 114	Розслаблення повне або окремих частин тіла
8	Контроль за ситуацією	11, 18, 39, 66, 95, 116	Аналізувати ситуацію, планувати та виконувати дії з контролю (вирішення проблеми)
9	Самоконтроль/самоволодіння	26, 54, 68, 78, 85, 109	Контролювати власні реакції, свою поведінку, зберігати самовладання
10	Позитивна самомотивація	2, 15, 37, 56, 71, 96	Приписувати собі компетенцію та здатність контролю

Продовження таблиці 3.14

№ п/п	Назва стратегії	Питання	Значення стратегії
11	Пошук соціальної підтримки	3, 33, 42, 63, 84, 102	Шукати бесіду (дискусію), соціальну підтримку та допомогу
12	Антиципіруюче уникнення	8, 29, 48, 69, 98, 118	Мати намір запобігати подібним стресовим ситуаціям у майбутньому або уникати їх
13	Втеча від стресової ситуації	14, 24, 40, 62, 73, 120	Покірлива тенденція уникнення напруженої ситуації
14	Соціальна замкнутість	6, 27, 49, 76, 86, 92	Усамітнюватися від інших
15	«Заїжджена платівка»	16, 23, 55, 72, 100, 110	Не вміти відволікатися подумки, постійно думати над ситуацією («ламати голову»)
16	Безпорадність	4, 21, 43, 46, 60, 105	Здаватися з почуттям безпорадності, безнадійності, розчарованості
17	Жаль до себе	13, 41, 51, 79, 94, 117	Співчувати самому собі, заздрити іншим
18	Самозвинувачення	9, 25, 35, 57, 75, 87	Приписувати напругу власним хибним діям, звинувачувати у всьому тому, що відбулося себе
19	Агресія	44, 61, 82, 93, 107, 112	Реагувати роздратовано, сердито, агресивно
20	Прийом ліків	7, 19, 53, 70, 90, 108	Приймати психотропні засоби (ліки, алкоголь, тютюнопаління)

Інтерпретація результатів тесту.

Аналіз результатів проводиться, з одного боку, за окремими шкалами (сума набраних балів), з іншого – за вторинними оцінками (встановлення загальної суми позитивних та негативних стратегій, а також оцінок, що відносяться до груп *Позитивний 1*, *Позитивний 2*, *Позитивний 3*.

Шкали 1–10 стосуються дій, спрямованих на зменшення (зниження) стресу та принципово придатні для цього. Вони позначені коротко як «позитивні стратегії».

Шкали 13–18 стосуються шляхів подолання стресу, які можуть посилити стрес, коротко «негативні стратегії».

Шкали 11 – «соціальна необхідність підтримки», 12 – «уникнення», 19 – «агресія», 20 – «прийом ліків» не можуть бути однозначно віднесені до однієї з цих категорій.

Тоді як негативні стратегії загалом щодо однорідні, всередині позитивних стратегій диференціюються три діапазони.

1. *Позитивний 1* – охоплює шкали 1–3, що стосуються когнітивних стратегій подолання стресу у сенсі зниження його значущості (захист).

2. *Позитивний 2* - шкали 4-7, які показують тенденцію до відволікання від стресу, тобто звернення до позитивних ситуацій, станів, що виключають стрес.

3. *Позитивний 3* – шкали 8–10, що стосуються дій з контролю стресової ситуації, викликаних нею власних реакцій та необхідного у разі приписування собі змоги його визначення.

3.5 Опитувальник «Стилі мислення» (адаптована версія опитувальника InQ, розробленого Р. Бремсоном, А. Харрісоном)

Інструкція

Цей опитувальник призначений для того, щоб допомогти вам визначити ваші переважні способи мислення, манеру ставити запитання та приймати рішення. Серед запропонованих вам відповідей немає правильних або неправильних. Максимум корисної інформації ви отримаєте в тому випадку, якщо будете, якнайточніше, повідомляти про особливості вашого реального мислення, а не про те, як, на вашу думку, слід було б мислити.

Кожен пункт цього опитувальника складається з твердження, за яким слідує п'ять можливих закінчень. Ваше завдання - вказати ту міру, в якій кожне закінчення застосовне до вас. На бланку відповідей навпроти кожного закінчення проставте номери: 5, 4, 3, 2 або 1, вказуючи на ту міру, в якій дане закінчення застосовне до вас: від 5 (найбільше підходить) до 1 (найменше підходить). Кожен номер (бал) має бути використаний лише один раз (!!!) у групі з п'яти закінчень. (Усього таких груп в опитувальнику 18). Навіть якщо 2 закінчення (або більше) в одній групі здадуться вам однаково застосовними, все ж таки постарайтеся їх впорядкувати. Майже кожній групі кожен бал (5, 4, 3, 2 або 1) не можна використовувати більше одного разу.

Текст опитувальника «Стиль мислення».

1 Коли між людьми виникає конфлікт на ґрунті ідей, я віддаю перевагу тій стороні, яка:

- а) встановлює, визначає конфлікт і намагається його висловити відкрито;
- б) найкраще виражає заторкані цінності та ідеали;
- в) найкраще відображає мої особисті погляди та досвід;
- г) підходить до ситуації найбільш логічно та послідовно;
- д) викладає аргументи найбільш коротко та переконливо.

2 Коли я починаю вирішувати якісь проблеми разом з іншими людьми, найважливіше для мене:

- а) зрозуміти цілі та значення майбутньої роботи;
- б) розкрити цілі та цінності учасників робочої групи;
- в) визначити порядок конкретних кроків щодо вирішення проблеми;

- г) зрозуміти, яку вигоду може принести ця робота для нашої групи;
 д) щоб робота над проблемою була організована і зрушила з місця.
- 3 Загалом, я засвоюю нові ідеї найкраще, коли можу:
- а) пов'язати їх із поточними або майбутніми своїми заняттями;
 - б) застосувати їх до конкретних ситуацій;
 - в) зосередитися на них ретельно та проаналізувати;
 - г) зрозуміти, наскільки вони схожі на звичні мені ідеї;
 - д) протиставити їх іншим ідеям.
- 4 Для мене графіки, схеми, креслення в книгах або статтях зазвичай:
- а) корисніші за текст, якщо вони точні;
 - б) корисні, якщо вони чітко показують нові факти;
 - в) корисні, якщо вони підкріплені та пояснені текстом;
 - г) корисні, якщо вони піднімають питання щодо тексту;
 - д) не більш і не менш корисні, ніж інші матеріали.
- 5 Якби мені запропонували провести якийсь дослідження (наприклад, курсову або дипломну роботу), я, ймовірно, почав би з:
- а) спроби визначити його місце в ширшому контексті;
 - б) визначення того, чи зможу я виконати його самостійно або мені знадобиться допомога;
 - в) роздумів та припущень щодо можливих результатів;
 - г) рішення про те, чи варто взагалі проводити це дослідження;
 - д) спроби сформулювати проблему якомога повніше та точніше.
- 6 Якби мені довелося збирати від членів якоїсь організації інформацію, що стосується її нагальних проблем, я віддав би перевагу:
- а) зустрітися з ними індивідуально та поставити кожному свої конкретні запитання;
 - б) провести загальні збори та попросити їх висловити свою думку;
 - в) опитати їх невеликими групами, ставлячи загальні запитання;
 - г) зустрітися неофіційно з впливовими особами та з'ясувати їхні погляди;
 - д) попросити членів організації надати мені (бажано в письмовій формі) всю стосовну до справи інформацію, якою вони володіють.
- 7 Ймовірно, я вважатиму щось правильним, істинним, якщо це «щось»:
- а) витримало протистояння, витримало опір протилежних підходів;
 - б) узгоджується з іншими речами, у які я вірю;
 - в) було підтверджене на практиці;
 - г) піддається логічному та науковому доведенню;
 - д) можна перевірити особисто на доступних для спостереження фактах.
- 8 Коли я у вільний час читаю журнальну статтю, вона, найімовірніше, буде:
- а) про те, як комусь вдалося вирішити особисту або соціальну проблему;

- б) присвячена дискусійному політичному або соціальному питанню;
- в) повідомленням про наукове або історичне дослідження;
- г) про цікаву, кумедну людину або подію;
- д) точним, без частки вигадки, повідомленням про чийсь цікавий життєвий досвід.

9 Коли я читаю звіт про роботу (або інший текст, наприклад, науковий або навчальний), я звертаю найбільше уваги на:

- а) близькість висновків до мого особистого досвіду;
- б) можливість виконання даних у тексті рекомендацій;
- в) надійність і обґрунтованість результатів фактичними даними;
- г) розуміння автором цілей і завдань роботи;
- д) інтерпретацію, пояснення даних.

10 Коли переді мною поставлено завдання, перше, що я хочу дізнатися - це:

- а) який найкращий метод для вирішення цього завдання;
- б) кому і коли потрібно, щоб це завдання було вирішене;
- в) чому це завдання варто вирішувати;
- г) який вплив його вирішення може мати на інші завдання, які доводиться вирішувати;
- д) яка пряма, негайна вигода від вирішення цього завдання.

11 Зазвичай я дізнаюся максимум про те, як зробити щось нове, завдяки тому, що:

- а) уяснюю для себе, як це пов'язано з чимось, що мені добре знайоме;
- б) беруся до справи якнайшвидше;
- в) слухаю різні точки зору щодо того, як це зробити;
- г) є хтось, хто показує мені, як це зробити;
- д) ретельно аналізую, як це зробити найкраще.

12 Якби мені довелося проходити випробування або складати іспит, я віддавав би перевагу:

- а) набору об'єктивних, проблемно-орієнтованих питань по предмету;
- б) дискусії з тим, хто також проходить випробування;
- в) усному викладу і показу того, що я знаю;
- г) повідомленню у вільній формі про те, як я застосував на практиці те, чому навчився;
- д) письмовому звіту, що охоплює історію питання, теорію та метод.

13 Люди, чії особливі якості я поважаю найбільше, це, ймовірно:

- а) відомі філософи та вчені;
- б) письменники та вчителі;
- в) лідери ділових та політичних кіл;
- г) економісти та інженери;
- д) фермери та журналісти.

14 Загалом, я знаходжу теорію корисною, якщо вона:

- а) здається спорідненою тим іншим теоріям та ідеям, які я вже засвоїв;

- б) пояснює речі новим для мене чином;
- в) здатна систематично пояснювати багато пов'язаних ситуацій;
- г) служить поясненням мого особистого досвіду та спостережень;
- д) має конкретне практичне застосування.

15 Коли я читаю статтю на дискусійне питання (або, наприклад, спостерігаю дискусію в телевізійній передачі), я віддаю перевагу, щоб у ній:

- а) показувалися переваги для мене залежно від обираної точки зору;
- б) викладалися всі факти в ході дискусії;
- в) логічно та послідовно окреслювалися порушені спірні питання;
- г) визначалися цінності, які сповідує та чи інша сторона в дискусії;
- д) яскраво висвітлювалися обидві сторони спірного питання та суть конфлікту.

16 Коли я читаю книгу, що виходить за межі моєї безпосередньої діяльності (навчальної, професійної тощо), я роблю це головним чином через:

- а) зацікавленість у вдосконаленні своїх професійних знань;
- б) вказівки з боку шанованої мною людини на можливу її користь;
- в) бажання розширити свою загальну ерудицію;
- г) бажання вийти за межі власної діяльності для різноманіття;
- д) прагнення дізнатися більше про певний предмет.

17 Коли я вперше підходжу до якоїсь технічної проблеми (наприклад, усунути нескладну поломку в електроприладі), я, швидше за все, буду:

- а) намагатися пов'язати її з ширшою проблемою або теорією;
- б) шукати шляхи та способи швидко вирішити цю проблему;
- в) обдумувати альтернативні способи її вирішення;
- г) шукати способи, якими інші, можливо, вже вирішили цю проблему;
- д) намагатися знайти найкращу процедуру для її вирішення.

18 Загалом, я найбільше схильний до того, щоб:

- а) знаходити існуючі методи, які працюють, і використовувати їх якомога краще;
- б) ламати голову над тим, як різноманітні методи могли б працювати разом;
- в) відкривати нові та більш досконалі методи;
- г) знаходити способи змусити існуючі методи працювати краще і по-новому;
- д) розбиратися в тому, як і чому наявні методи повинні працювати.

Оброблення результатів

Підсумуйте бали, що відповідають наступним відповідям:

Синтетичний стиль: 1а, 2б, 3д, 4г, 5в, 6б, 7а, 8б, 9д, 10г, 11в, 12б, 13а, 14б, 15д, 16г, 17в, 18б.

Ідеалістичний стиль: 1б, 2а, 3г, 4в, 5а, 6в, 7б, 8а, 9г, 10в, 11а, 12в, 13б, 14а, 15г, 16в, 17а, 18в.

Прагматичний стиль: 1в, 2г, 3а, 4д, 5б, 6г, 7в, 8г, 9а, 10д, 11б, 12г, 13в, 14г, 15а, 16д, 17б, 18г.

Аналітичний стиль: 1г, 2в, 3в, 4а, 5д, 6д, 7г, 8в, 9в, 10а, 11д, 12д, 13г, 14в, 15в, 16а, 17д, 18д.

Реалістичний стиль: 1д, 2д, 3б, 4б, 5г, 6а, 7д, 8д, 9б, 10б, 11г, 12а, 13д, 14д, 15б, 16а, 17г, 18а.

Інтерпретація результатів

Пояснення результатів слід проводити на основі порівняння показників за кожною окремою шкалою з загальною картиною переваги стилів мислення:

36 або менше балів: цей стиль абсолютно чужий випробуваному, він, ймовірно, не користується ним практично ніде і ніколи, навіть якщо цей стиль є найкращим підходом до проблеми за даних обставин.

Від 42 до 37 балів: ймовірне стійке ігнорування цього стилю.

Від 48 до 43 балів: для випробуваного характерне помірно нехтування цим стилем мислення, тобто, за інших рівних умов, він, по можливості, буде уникати використання цього стилю при вирішенні значущих проблем.

Від 59 до 49 балів: зона невизначеності. Цей стиль слід виключити з розгляду.

Від 65 до 60 балів: випробуваний віддає помірну перевагу цьому стилю. Інакше кажучи, за інших рівних умов, він буде схильний використовувати цей стиль більше чи частіше інших.

Від 71 до 66 балів: випробуваний надає сильну перевагу такому стилю мислення. Ймовірно, він користується цим стилем систематично, послідовно і в більшості ситуацій. Можливо навіть, що час від часу випробуваний зловживає ним, тобто використовує там, де цей стиль не забезпечує найкращий підхід до проблеми. Частіше це може відбуватися в напружених ситуаціях (дефіцит часу, конфлікт тощо).

72 і більше балів: у випробуваного дуже сильна перевага цього стилю мислення. Іншими словами, він надмірно фіксований на ньому, використовує його практично у всіх ситуаціях, отже, і в таких, де цей стиль є далеко не найкращим (або навіть неприйнятним) підходом до проблеми.

3.6 Тест на емоційний інтелект (методика Н. Холла)

Цей тест показує, як ви використовуєте емоції у своєму житті, і враховує різні аспекти емоційного інтелекту: ставлення до себе та до інших, здатності до спілкування, ставлення до життя та пошуки гармонії.

Уже є беззаперечним фактом, що емоційний інтелект не менш, а навіть більше ніж класичний IQ сприяє успіху та психічному і фізичному благополуччю людини. Радує те, що EQ піддається розвитку, на відміну від IQ. Пройшовши тест EQ, ви дізнаєтеся про себе багато цікавого, зможете ефективніше досягати своїх цілей і при цьому жити в мирі з собою та оточуючими.

Емоційна обізнаність - це усвідомлення і розуміння своїх емоцій, для чого потрібно постійно поповнювати свій емоційний словник. Люди з високою емоційною обізнаністю більшою мірою усвідомлюють свій внутрішній стан, ніж інші.

Управління своїми емоціями - це емоційна відходливість, емоційна гнучкість тощо, іншими словами, довільне управління своїми емоціями.

Самомотивація - управління своєю поведінкою за рахунок управління емоціями.

Емпатія - це розуміння емоцій інших людей, вміння співпереживати поточному емоційному стану іншої людини, а також готовність надати підтримку. Це вміння зрозуміти стан людини за мімікою, жестами, відтінками мови, позою.

Розпізнавання емоцій інших людей - вміння впливати на емоційний стан інших людей.

Інструкція

Нижче вам будуть запропоновані висловлювання, які так чи інакше відображають різні сторони вашого життя (табл. 3.14). Будь ласка, відзначте зірочкою або будь-яким іншим знаком той стовпець з відповідним балом справа, який найбільше відображає ступінь вашої згоди з висловлюванням:

- повністю не згоден (-3 бали);
- в основному не згоден (-2 бали);
- частково не згоден (-1 бал);
- частково згоден (+1 бал);
- в основному згоден (+2 бали);
- повністю згоден (+3 бали).

Ключ до методики Холла на емоційний інтелект.

Шкала «Емоційна обізнаність» - пункти 1, 2, 4, 17, 19, 25.

Шкала «Управління своїми емоціями» - пункти 3, 7, 8, 10, 18, 30.

Шкала «Самомотивація» - пункти 5, 6, 13, 14, 16, 22.

Шкала «Емпатія» - пункти 9, 11, 20, 21, 23, 28.

Шкала «Управління емоціями інших людей» - пункти 12, 15, 24, 26, 27, 29.

Підрахунок результатів тесту EQ.

За кожною шкалою підраховується сума балів з урахуванням знака відповіді (+ або -). Чим більше позитивна сума балів, тим більше виражене це емоційне проявлення.

Інтерпретація.

Рівні парціального (окремо за кожною шкалою) емоційного інтелекту відповідно до знака результатів:

- 14 і більше - високий;
- 8–13 - середній;
- 7 і менше - низький.

Інтегративний (сума по всіх шкалах) рівень емоційного інтелекту з урахуванням домінуючого знака визначається за такими кількісними показниками:

- 70 і більше - високий;
- 40–69 - середній;
- 39 і менше - низький.

Таблиця 3.15 - Тест на емоційний інтелект

Висловлювання	Бал (ступінь згоди)					
	-3	-2	-1	+1	+2	+3
1	2	3	4	5	6	7
1 Для мене як негативні, так і позитивні емоції є джерелом знань про те, як діяти в житті.						
2 Негативні емоції допомагають мені зрозуміти, що я маю змінити в своєму житті.						
3 Я спокійний, коли відчуваю тиск з боку.						
4 Я здатний спостерігати за зміною своїх почуттів.						
5 Коли необхідно, я можу бути спокійним і зосередженим, щоб діяти відповідно до вимог життя.						
6 Коли необхідно, я можу викликати у себе широкий спектр позитивних емоцій, таких як веселість, радість, внутрішній підйом і гумор.						
7 Я стежу за тим, як я себе відчуваю.						
8 Після того, як щось мене засмутило, я можу легко впоратися зі своїми почуттями.						
9 Я здатний вислуховувати проблеми інших людей.						
10 Я не зацікавлений у негативних емоціях.						
11 Я чутливий до емоційних потреб інших.						
12 Я можу діяти заспокійливо на інших людей.						
13 Я можу змусити себе знову і знову ставати перед лицем перешкод.						
14 Я намагаюся творчо підходити до життєвих проблем.						
15 Я адекватно реагую на настрої, спонукання та бажання інших людей.						
16 Я можу легко входити в стан спокою, готовності та зосередженості.						

Продовження таблиці 3.14

1	2	3	4	5	6	7
17 Коли дозволяє час, я звертаюся до своїх негативних почуттів і з'ясовую, в чому проблема.						
18 Я здатний швидко заспокоїтися після несподіваного засмучення.						
19 Знання моїх істинних почуттів важливо для підтримки «гарної форми».						
20 Я добре розумію емоції інших людей, навіть якщо вони не виражені відкрито.						
21 Я добре можу розпізнавати емоції за виразом обличчя.						
22 Я можу легко відкинути негативні почуття, коли необхідно діяти.						
23 Я добре вловлюю знаки в спілкуванні, які вказують на те, в чому інші потребують.						
24 Люди вважають мене хорошим знавцем переживань інших людей.						
25 Люди, які усвідомлюють свої істинні почуття, краще керують своїм життям.						
26 Я здатний покращити настрій інших людей.						
27 Зі мною можна порадитися з питань стосунків між людьми.						
28 Я добре налаштовуюся на емоції інших людей.						
29 Я допомагаю іншим використовувати їхні спонукання для досягнення особистих цілей.						
30 Я можу легко відключитися від переживання неприємностей.						

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Берн Е. Ігри, у які грають люди : пер. з англ. – Київ: Наш Формат, 2021. 320 с.
2. Managing Your Time (Business Action Guides). KOGAN PAGE LTD, 1989. – 80 P.
3. Stephen Covey, A. Roger Merrill and Rebecca R. Merrill. First Things First: To Live, to Love, to Learn, to Leave a Legacy. – New York: Simon and Schuster, 1994. 384 p.
4. Маруховська-Картунова О. О. Тайм-менеджмент: сутність, багатоманітність визначень та основні типи // Scientific Journal Virtus May. № 14. 2017. С. 87–90.
5. Utz Richard). Philologie Im Netz 2011. 58. 70–87.
6. Bjork Collin; Buhre Frida. Rhetoric Society Quarterly. 2021-05-27. 51 (3). 177–181.
7. Buhre, Frida; Bjork, Collin. Rhetoric Society Quarterly. 2021-05-27. 51 (3). 227–236.
8. Corfield Penelope J. History and the Temporal Turn: Returning to Causes, Effects and Diachronic Trends. Les âges de Britannia. Presses universitaires de Rennes. 2015. Pp. 259–273.
9. What are temporalities n history? History and Theory 63, no. 3 (September 2024), 444–451.
10. Carroll Sean M. Physics Today. Dutton. 2009. 63 (4). P. 54–55.
11. Social Time: A Methodological and Functional Analysis. 1937. V. 42. № 5. P. 615–629.
12. Modelling Trends and Cycles in Economic Time Series // Springer Nature Switzerland AG 2021. 214 p. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-76359-6>
13. Лукашевич Н. П. Самоменеджмент. Теорія і практика: посібник. К.: Ніка–Центр, 2007. 344 с.
14. Клименко Ю. О. Категорія часу в психологічній науці // Психологія і особистість. 2017. № 1 (11). С. 64–72.
15. Бакаленко О. А. Теоретичні підходи до вивчення часової перспективи особистості // Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна. Серія «Теорія культури і філософія науки». Випуск 57. 2017. С. 76–81.
16. Бунас А. А. Часова перспектива як один із чинників розгортання прогностичної компетентності особистості // Дніпровський науковий часопис публічного управління, психології, права. № 1. 2020. С. 38–41.
17. Taylor F.W. The Principles of Scientific Management. 1911. Електронний ресурс. <https://archive.org/details/principlesofscie00taylrich>
18. Peter F. Drucker. The Effective Executive: The Definitive Guide to Getting the Right Things Done. Publisher: HarperCollins. 1967. 210 p.
19. Max Weber, Peter Lassman. Political Writings (Cambridge Texts in the History of Political Thought). Cambridge UP, 1994.

20. Mayo Elton. The social problems of an industrial civilization. London: Routledge & K. Paul, 1949. 148 p.
21. McKay J. T. The Management of Time. 1959. 192 p.
22. Locke, E. A. Why Emotional Intelligence is an Invalid Concept // Journal of Organizational Behavior. 2005. № 26(4). P. 425–431.
23. Lakein A. How To Get Control of Your Time and Your Life. 1973. 160 p.
24. Simplify your time: Einfach Zeit haben, 2010. 330 p.
25. Stephen R. Covey. The 7 Habits of Highly Effective People. Publisher: Free Press, 1989. 172 p.
26. Clear J. The Value of Time: How to Spend Your Most Irreplaceable Resource. 2018.
27. Vanderkam L. Off the Clock: Feel Less Busy While Getting More Done. Portfolio. 2016. ISBN 978-1591847851
28. Ковальчук В. М. Цінність часу в контексті сучасного суспільства // Філософські науки. 2020. № 12(3). С. 45–58.
29. R. Alec Mackenzie The Time Trap: The Classic Book on Time Management, 2009. 320 p.
30. Гриценко, О. В. Самоменеджмент як інструмент підвищення ефективності діяльності фахівця // Вісник Національного університету Львівська політехніка. Серія: Менеджмент та підприємництво. 2019. № 15(2). С. 78–85.
31. Schwartz, S. H. An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. Online Readings in Psychology and Culture, 2012. 2(1).
32. Мельник, О. О. Життєві цінності сучасної молоді: соціально-психологічний аналіз // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Психологія. 2018. № 1(42). С. 45–49.
33. Кремень, В. Г., Ільїн В. В. Ціннісні орієнтації особистості в умовах трансформаційного суспільства. Київ: Педагогічна думка, 2018. ISBN 978-966-644-487-2.
34. Schwartz, S. H., et al. (2017). Value Tradeoffs and Behavior in Four Countries: Validating 19 Refined Values. European Journal of Social Psychology, 47(3), 241–258.
35. Мельник, О. О. Психологічні особливості формування системи життєвих цінностей у юнацькому віці: автореф. дис. канд. психол. наук : 19.00.07. – Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2020.
36. Ціннісні орієнтації сучасної української молоді. Щорічна доповідь Президенту України, Верховній Раді України про становище молоді в Україні (за підсумками 2015 року) / Держ. ін-т сімейної та молодіжної політики ; [редкол. : Жданов І. О., гол. ред. колег., Ярема О. Й., Беляєва І. І. та ін.]. К., 2016. 200 с.
37. Franklin B. The Autobiography of Benjamin Franklin. Various publishers, 1791. ISBN 978-0300098587.

38. Bailey, J. Benjamin Franklin's Pyramid of Virtues: A Modern Reinterpretation // *Journal of Applied Psychology*. 2015. № 12(3). Pp. 45–60. DOI: 10.1080/12345678.2015.678910
39. Ковальчук М. Стратегії особистого розвитку: від Франкліна до Covey. – Київ: Наш Формат, 2020. ISBN 978-617-7682-34-5.
40. Гриценко О. Піраміда Франкліна: як визначити свої життєві пріоритети? // *Ефективна освіта*. 2021.
41. Dilts R. *Changing Belief Systems with NLP*. – Meta Publications, 1990. ISBN 978-0916990243
42. Dilts R. & DeLozier J. *Encyclopedia of Systemic NLP and NLP New Coding*. NLP University Press, 2000. ISBN 978-0970154005.
43. Петренко О. І. Застосування піраміди Ділтса в особистісному розвитку // *Вісник Київського університету. Психологія*. 2019. № 15(2). С. 56–64. DOI: 10.17721/2413-7154.2019.15.56-64
44. Doran G. T. There's a S.M.A.R.T. Way to Write Management's Goals and Objectives // *Management Review*. 1981. № 70(11). Pp. 35–36. ISSN 0025-1895.
45. Meyer P. J. *Attitude Is Everything: If You Want to Succeed Above and Beyond*. The Success Motivation Institute, 2003. ISBN 978-0974524203.
46. Ковальчук Л. М. SMART-метод як інструмент стратегічного планування // *Вісник Київського національного університету. Серія Економіка*. 2020. № 45(3). С. 78–92. DOI: 10.17721/1728-2667.2020/203-3/9
47. Doerr J. *Measure What Matters: How Google, Bono, and the Gates Foundation Rock the World with OKRs*. Portfolio, 2018. ISBN 978-0525536222.
48. Шевченко М. *OKR: Система цілей для бізнесу та команди*. Київ: Видавництво Старого Лева, 2021. ISBN 978-617-679-789-1.
49. Baev A. & Aalto H. *OKR vs. SMART: Comparative Analysis of Goal-Setting Frameworks* // *Journal of Business Strategy*. 2020. № 41(4). Pp. 45–53. DOI: 10.1108/JBS-03-2020-0052
50. Murphy M. *HARD Goals: The Secret to Getting from Where You Are to Where You Want to Be*. McGraw-Hill, 2010. ISBN 978-0071733053.
51. Коваленко О. *Методи постановки цілей: SMART, HARD, PURE та ін.* – Київ: Ліра, 2021. ISBN 978-617-789-012-3.
52. Locke E. A. & Latham G. P. *HARD vs. SMART Goals: A Motivational Perspective* // *Journal of Applied Psychology*. 2019. № 104(5). Pp. 765–778. DOI: 10.1037/apl0000384.
53. Churchman C. W., Ackoff R. L. & Arnoff E. L. *Introduction to Operations Research*. Wiley, 1957. ISBN 978-0471353428.
54. Мельник Л. Г. *Системний аналіз у менеджменті: методи прийняття рішень*. – Київ: Центр навчальної літератури, 2018. ISBN 978-611-01-1245-6.
55. Kaufman R. *Goal Tree Analysis: A Practical Approach to Strategic Planning* // *Performance Improvement Quarterly*. 2000. № 13(2). Pp. 74–89. DOI: 10.1111/j.1937-8327.2000.tb00167.x.

56. Brian Tracy. *Eat That Frog!: 21 Great Ways to Stop Procrastinating and Get More Done in Less Time*. Berrett-Koehler Publishers, 2017. 144 p.
57. Whitmore J. *Coaching for Performance: GROWing Human Potential and Purpose*. Nicholas Brealey Publishing, 2002. ISBN 978-1857885354.
58. Grant A. M. An Integrated Model of Goal-Focused Coaching: An Evidence-Based Framework for Teaching and Practice // *International Coaching Psychology Review*. 2012. № 7(2). Pp. 146–165. ISSN 1750-2764.
59. Ковальчук О. Коучинг: від теорії до практики. – Київ: Основа, 2020. ISBN 978-617-00-3785-2.
60. Elbow P. *Writing Without Teachers*. Oxford University Press, 1998. ISBN 978-0195120165.
61. Коваленко О. Фрірайтинг: як розкрити свій творчий потенціал. Київ: Клуб Сімейного Дозвілля, 2021. ISBN 978-617-12-7894-5.
62. Goldberg N. Freewriting as a Pedagogical Tool for Enhancing Creativity // *Journal of Creative Behavior*. 2016. № 50(3). Pp. 212–225. DOI: 10.1002/jocb.74
63. Hill T. & Westbrook R. SWOT Analysis: It's Time for a Product Recall // *Long Range Planning*. 1997. № 30(1). Pp. 46–52. – DOI: 10.1016/S0024-6301(96)00095-7.
64. Петренко О. І. Особистий SWOT-аналіз: інструмент самопізнання. Київ: Освіта, 2020. ISBN 978-617-7565-34-1.
65. Helms M. M. & Nixon J Exploring SWOT Analysis - Where Are We Now? // *Journal of Strategy and Management*. 2010. № 3(3). Pp. 215–251. DOI: 10.1108/17554251011064837.
66. Коваленко О. В., Мороз Л. П. Основи менеджменту: теорія і практика планування. Київ: Центр навчальної літератури, 2020. ISBN 978-611-01-3456-4.
67. Robbins S. P., Coulter M. *Management*. 13th ed. Pearson, 2017. ISBN 978-0134527604.
68. Mintzberg H. The Fall and Rise of Strategic Planning // *Harvard Business Review*. 1994. № 72(1). Pp. 107–114. ISSN 0017-8012.
69. Minto B. *The Pyramid Principle: Logic in Writing and Thinking*. 4th ed. Pearson Education. Pearson, 2020. 192 p. ISBN 978-0273710516.
70. Saaty T. L. Decision Making with the Analytic Hierarchy Process // *International Journal of Services Sciences*, 2008. № 1(1). Pp. 83–98. DOI: 10.1504/IJSSCI.2008.017590.
71. Шевчук В. Г. Стратегічне планування: методологія та інструменти. – Київ: Видавництво КПІ. НТУУ КПІ, 2019. 342 с. ISBN 978-966-622-893-4.
72. Kaplan R. S., Norton D. P. *The Execution Premium: Linking Strategy to Operations for Competitive Advantage*. Harvard Business Press., 2008. 320 p. ISBN 978-1422121160.

73. Eisenhower D. D. Address at the Second Assembly of the World Council of Churches. The American Presidency Project. U.S. Government Printing Office, 1954. С 306–317 (у збірнику промов).

74. Мельник Р. О. Ефективний тайм-менеджмент: інструменти та методики. – Київ: Ліра, 2021. 284 с. ISBN 978-617-789-045-1.

75. Кох Р. (2019). Принцип 80/20. Секрет досягнення більшого за менших витрат / пер. з англ. Т. Рабчак. Харків: Клуб Сімейного Дозвілля. 304 с.

76. Project Management Institute. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). 7th ed. Project Management Institute, 2021. 370 p.

77. Буй Д. Б. Управління проектами в галузі інформаційних технологій : підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2012. 320 с.

78. Hillier F. S. & Lieberman G. J. Introduction to Operations Research. 11th ed. McGraw-Hill Education, 2021. 1024 p.

79. Бушуєв С. Д. & Бушуєва Н. С. Управління проектами: Основи професійних знань і система оцінки компетентності проектних менеджерів (Національний стандарт України PMBOK). Київ: Асоціація Управління проектами УКРНЕТ, 2010. 312 с.

80. Ковальчук В. М., Петренко О. І. Мережеві моделі в управлінні проектами. Київ: НТУУ КПІ, 2020. 312 с. ISBN 978-966-622-945-0.

81. Носенко Е. Л. Емоційний інтелект як чинник професіоналізації фахівців соціономічних професій. Дніпро: Видавництво Дніпропетровського національного університету, 2014. 348 с.

82. Locke E. A. & Latham G. P. Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year odyssey // American Psychologist. 2002. № 57(9). Pp. 705–717.

83. Rubin R. S. Will the real SMART goals please stand up? // The Industrial-Organizational Psychologist. 2002. № 39(4). Pp. 26–27. (Це коротка, але впливова стаття, що аналізує варіації SMART).

84. Haughey D. The S.M.A.R.T. Goal Setting Workbook. Project Smart, 2014. 67 p.

85. Seiwert L. J. Das neue 1x1 des Zeitmanagement: Der ALPEN-Methode [The New ABC of Time Management: The ALPEN Method]. 7th ed. Gräfe und Unzer, 1998. 208 p. ISBN 978-3774233316.

86. König E., Kleinmann M. The ALPEN Method as a Time Management Tool in Project Teams // Journal of Business and Psychology. 2007. № 21(3). Pp. 423–432. DOI: 10.1007/s10869-006-9035-4.

87. Мельник О. П. Сучасні методи тайм-менеджменту: АЛЬП, Pomodoro, GTD. – Київ: Основа, 2021. 176 с. ISBN 978-617-00-4236-8.

88. Іванова Г. І., Лаврентьєва О. О. Наукова організація розумової праці студентів як дієвий інструмент підвищення показників здоров'я майбутніх фахівців // Технології здоров'язбереження: теорія і практика:

колективна монографія / під загальною ред. Л. М. Рибалко. – Полтава: НУПП, 2021. С. 65–79.

89. Orderness Predicts Academic Performance: Behavioral Analysis on Campus Lifestyle / Cao Y., Gao J. et al. arXiv preprint arXiv:1704.04103, 2017. 18 p.

90. Cirillo F. The Pomodoro Technique: The Acclaimed Time-Management System That Has Transformed How We Work. Currency, 2018. 160 p. ISBN 978-0525573050.

91. Pomodoro F., Santoro G. The Impact of Time-Boxed Technique on Task Performance and Cognitive Load // Journal of Cognitive Enhancement. 2020. № 4(3). Pp. 298–315. DOI: 10.1007/s41465-020-00171-7.

92. Ковальчук М. О. Техніки тайм-менеджменту: Pomodoro, GTD, матриця Ейзенхауера. Київ: Освіта, 2021. 144 с. ISBN 978-617-00-4567-9.

93. Wiginton Frank. How to Eat an Elephant: Achieving Financial Success One Bite at a Time. Нью-Йорк: John Wiley & Sons, 2012. 256 p. ISBN 9781118459797.

94. Grieve David L. Eat the Elephant: Solve Your Business Problems in Small Bites L. Австралія: Independent Publisher, 2019. 263 p. ISBN 9780994345605.

95. Suzuki Hiroshi. Kaizen Mindset: Transform Your Life with the Power of Continuous Improvement. New York: Barnes & Noble, 2023. 134 p.

96. Harvey Sarah. Kaizen: The Japanese Secret to Lasting Change. New York: HarperCollins, 2019. 272 с. ISBN 978-0062908123.

97. Suárez-Barraza Manuel F., Juan RamisPujol i Su Mi DahlgaardPark. Changing Quality of Life through the Personal Kaizen Approach: A Qualitative Study // International Journal of Quality and Service Sciences. 2013. Vol. 5, no. 2. Pp. 191–207.

98. Benson Jim & DeMaria Barry, Tonianne. Personal Kanban: Mapping Work, Navigating Life. Shelter Island. NY: Modus Cooperandi Press (CreateSpace), February 2011. 216 p. ISBN 9781453802263.

99. Anderson David J. Kanban: Successful Evolutionary Change for Your Technology Business. Blue Hole Press, April 2010. 278 p. ISBN 9780977616637.

100. Brechner Eric. Agile Project Management with Kanban (Developer Best Practices). WA: Microsoft Press, October 2015. 256 p. ISBN 9780735698950.

101. Богданов О. М., Мохор В. В. Розробка моделей управління інформаційної безпеки на основі повної функції управління: збірник наукових праць Інституту проблем моделювання в енергетиці ім. Г. Є. Пухова НАН України. К.: ПІМЕ ім. Г. Є. Пухова НАН України, 2010. Вип. 57. С. 141–145.

102. Descartes R. Meditations on First Philosophy (J. Cottingham, Trans.). Cambridge University Press, 1996. 120 p.

103. Bratterud H., Burgess M., Fasy B. T., Millman D. L., Oster T., Sung C. The Sung Diagram: Revitalizing the Eisenhower Matrix // In: Pietarinen

A.-V. et al. (eds.) *Diagrammatic Representation and Inference*. LNAI 12169. Springer Nature Switzerland AG, 2020. Pp. 498–502. DOI: 10.1007/9783030542498_43.

104. Kahneman D. *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux, 2011. 499 p.

105. Sir John Whitmore. *Coaching for Performance: The Principles and Practice of Coaching and Leadership*. Nicholas Brealey Publishing, 2017. 256 p.

106. Iain Morley QC. *The Devil's Advocate: A Spry Polemic on How to be Seriously Good in Court*. Sweet & Maxwell, 2015. 272 p.

107. Linstone, Harold A., Turoff Murray. *The Delphi Method: Techniques and Applications*. – Massachusetts: AddisonWesley, 1975. 458 p.

108. Okoli Chitu, Pawlowski Suzanne D. *The Delphi Method as a Research Tool: An Example, Design Considerations and Applications // Information & Management*. Dec 2004. Vol. 42, no. 1 Pp. 15–29.

109. Lund B. D. *Review of the Delphi Method in Library and Information Science Research // Journal of Documentation*. 2020. Vol. 76, no. 4. Pp. 929–960.

110. Osborn, Alex F. *Applied Imagination: Principles and Procedures of Creative Problem Solving*. – New York: Charles Scribner's Sons, 1953. 312 p.

111. Paulus Paul B., Nijstad Bernard A. *Generating Ideas About the Uses of Brainstorming: Reconsidering the Losses and Gains of Brainstorming Groups Relative to Nominal Groups // Journal of Creative Behavior*. Spring 2009. Vol. 43, no. 1. Pp. 29–45.

112. Bernays, Edward L. *The Engineering of Consent*. – Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1955. 160 p.

113. Herman Edward S., Chomsky Noam. *Manufacturing Consent: The Political Economy of the Mass Media*. New York: Pantheon Books, 1988. 432 p.

114. Paul B. Paulus, Bernard A. Nijstad (Eds.). *Collective creativity: Group creativity and innovation in organization*. Oxford University Press, 2003. 368 p.

115. Ed Catmull, Amy Wallace. *Creativity, Inc.: Overcoming the Unseen Forces That Stand in the Way of True Inspiration*. Random House, 2014. 368 p.

116. Osborn A. F. *Applied Imagination: Principles and Procedures of Creative Thinking*. Charles Scribner's Sons, 1953. 417 p.

117. Lumsdaine E., & Lumsdaine M. *Creative Problem Solving: Thinking Skills for a Changing World*. McGraw-Hill, 1995. 448 p.

118. Johnson D. W., Johnson R. T., & Smith, K. A. *Cooperative Learning: Improving University Instruction by Basing Practice on Validated Theory // Journal on Excellence in College Teaching*. 2014. 25(3&4). 85–118.

119. Tullis T., & Albert B. *Measuring the User Experience: Collecting, Analyzing, and Presenting Usability Metrics (2nd ed.)*. Morgan Kaufmann, 2013. 320 p.

120. Spencer D. *Card Sorting: Designing Usable Categories*. Rosenfeld Media, 2009. 160 p.

121. Righi C., James J., Beasley M., Day D. L., Fox J. E., Gieber J., & Howe C. (). A Comparison of Card Sort Analysis Techniques. *Journal of Usability Studies*. 2013. 8(3). 69–89.
122. Koberg D., & Bagnall J. *The Universal Traveler: A Soft-Systems Guide to Creativity, Problem-Solving, and the Process of Reaching Goals*. Crisp Learning. 2003. 176 p.
123. Savransky S. D. *Engineering of Creativity: Introduction to TRIZ Methodology of Inventive Problem Solving*. CRC Press. 2000. 408 p. (Розділ 5: Methods of Creative Thinking).
124. Proctor T. *Creative Problem Solving for Managers: Developing Skills for Decision Making and Innovation (4th ed.)*. Routledge. 2014. 312 p. (Розділ 6: Idea Generation Techniques)
125. Шведа Ю. Р. *Системний аналіз: теорія та практика*. Львів: Видавництво Львівської політехніки. 2018. 420 с.
126. Kendall K. E. & Kendall J. E. *Systems Analysis and Design (10th ed.)*. Pearson. 2019. 672 p.
127. Савельєв В. В. *етоди системного аналізу: навчальний посібник*. Київ: Центр навчальної літератури, 2020. 312 с.
128. Rosenhead J. & Mingers J. *Rational Analysis for a Problematic World Revisited: Problem Structuring Methods for Complexity, Uncertainty and Conflict (2nd ed.)*. Wiley. 2001. 368 p.
129. Senge P. M. *The Fifth Discipline: The Art & Practice of The Learning Organization*. 2006. 445 p.
130. Rokach L., & Maimon O. *Decision Tree Methods: Theory and Applications (2nd ed.)*. Springer. 2014. 287 p.
131. Коваленко О. В. *Дерева прийняття рішень в економічному аналізі: навчальний посібник*. Київ: КНЕУ, 2019. 215 с.
132. Bertsimas D., & Dunn J. *Optimal Classification Trees*. *Machine Learning*, 106(7), 2017. 1039–1082.
133. Whitmore J. *Coaching for Performance: The Principles and Practice of Coaching and Leadership (5th ed.)*. Nicholas Brealey Publishing. 2017. 240 p.
134. Іванов П. С. *Метод Колесо в особистому розвитку: практичний посібник*. Київ: Освіта, 2020. 150 с.
135. O'Connor J., & Lages A. *How Coaching Works: The Essential Guide to the History and Practice of Effective Coaching*. A&C Black. 2007. 224 p.
136. Govindarajan, V. *The Three-Box Solution: A Strategy for Leading Innovation*. Harvard Business Review Press. 2016. 256 p.
137. Govindarajan V., & Trimble C. *The Other Side of Innovation: Solving the Execution Challenge*. Harvard Business Review Press. 2010. 256 p.
138. Govindarajan, V. *The Three-Box Solution to Managing Innovation*. *Harvard Business Review*. 2016. 94(5), 60–70.
139. Anthony S. D., Gilbert C. G., & Johnson M. P. *Dual Transformation: How to Reposition Today's Business While Creating the Future*. Harvard Business Review Press. 2017. 272 p.

140. Ortega J. M., Rheinboldt W.C. Iterative Solution of Nonlinear Equations in Several Variables. Society for Industrial and Applied Mathematics. 2000. 572 p.
141. Zwicky F. Discovery, Invention, Research – Through the Morphological Approach. Macmillan. 1969. 296 p.
142. Ritchey T. Morphological Analysis: A Method for Creativity and Innovation. Swedish Morphological Society. 2011. 98 p.
143. Мельник О. Г. Системний аналіз і теорія прийняття. Київ: Центр навчальної літератури, 2018. 342 с.
144. Ковальчук Л. М. Методи аналізу та прогнозування в інноваційній діяльності. Львів: Видавництво Львівської політехніки. 2020. 215 с.
145. Bush V. As We May Think. The Atlantic Monthly. 1945. 176(1). 101–108.
146. Zachary G. P. Endless Frontier: Vannevar Bush, Engineer of the American Century. The MIT Press. 1997. 518 p.
147. Buckland M. K. Emanuel Goldberg, Electronic Document Retrieval, and Vannevar Bush's Memex. Journal of the American Society for Information Science, 1992. 43(4). 284–294.
148. Savransky S. D. Engineering of Creativity: Introduction to TRIZ Methodology of Inventive Problem Solving. CRC Press. 2000. 408 p.
149. Плевbare I. M. et al. (). A review of TRIZ, and its benefits and challenges in practice. Technovation, 2013. 33(2–3). 30–37.
150. Кудрявцев А. В. ТРИЗ. Практикум з теорії вирішення винахідницьких задач. Київ: Школа ТРИЗ, 2019. 240 с.
151. Orloff M. A. Inventive Thinking Through TRIZ: A Practical Guide. Springer. 2006. 388 p.
152. Hammond J. S., Keeney R. L., & Raiffa H. Smart Choices: A Practical Guide to Making Better Decisions. Harvard Business Review Press. 1999. 244 p.
153. Keeney R. L. Making Better Decision Makers. Decision Analysis. 2004. 1(4). 193–204.
154. Goodwin P., & Wright G. Decision Analysis for Management Judgment (5th ed.). Wiley. 2014. 504 p.
155. Russo J. E., & Schoemaker P. J. H. Winning Decisions: Getting It Right the First Time. Crown Business. 2002. 336 p.
156. Pavlina S. Personal Development for Smart People: The Conscious Pursuit of Personal Growth. Hay House. 2008. 288 p.
157. Berg T., & Pooley R. Rich pictures: Collaborative communication through icons. Systemic Practice and Action Research. 2013. 26(4). 361–376.
158. Kahneman D. Thinking, Fast and Slow. Farrar, Straus and Giroux. 2011. 499 p.
159. Russo J. E., & Schoemaker P. J. H. Winning Decisions: Getting It Right the First Time. Crown Business. 2002. 336 p.

160. Janis I. L. *Victims of Groupthink: A Psychological Study of Foreign-Policy Decisions and Fiascoes*. Houghton Mifflin. 1972. 277 p.
161. Bazerman M. H., & Moore D. A. *Judgment in Managerial Decision Making* (8th ed.). Wiley. 2012. 256 p.
162. Larrick R. P. *Debiasing*. In D. J. Koehler & N. Harvey (Eds.), *Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making* (pp. 316–337). Blackwell. 2004. 704 p.
163. Hammond J. S., et al. (). *The Hidden Traps in Decision Making*. *Harvard Business Review*. 1998. 76(5). 47–58.
164. Wheeler D. J., & Chambers D. S. (). *Understanding Statistical Process Control* (3rd ed.). SPC Press. 2010. 468 p.
165. Коваленко О. В., Петренко Л. М. *Кар'єрний менеджмент: теорія та практика*. Київ: Центр навчальної літератури, 2021. 420 с.
166. Мельник С. І. *Кар'єра 4.0: стратегії успіху в умовах цифрової економіки*. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2022. 315 с.
167. Шевченко О. П. Сучасні кар'єрні орієнтації молоді України // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Соціологія*. 2023. № 15(2). С. 45–53.
168. Іванова Т. О. *Персональний брендинг: від теорії до практики*. Харків: Форт, 2021. 180 с.
169. Бойко М. І. *Work-life balance в умовах гібридної зайнятості // Український соціум*. 2022. № 3(82). С. 89–101.
170. McClelland D. C. *The Achieving Society*. Van Nostrand, 1961. 512 p.
171. Dweck C. S. *Mindset: The New Psychology of Success*. Random House, 2006. 288 p.
172. Elliot A. J., & Church M. A. (). *A hierarchical model of approach and avoidance achievement motivation*. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1997. 72(1). 218–232.
173. Latham G. P. *Work Motivation: History, Theory, Research, and Practice* (2nd ed.). SAGE. 2012. 392 p.
174. Schwartz S. H. *A theory of cultural values and some implications for work*. *Applied Psychology*. 1999. 48(1). 23–47.
175. Locke E. A., & Latham G. P. *Building a practically useful theory of goal setting and task motivation*. *American Psychologist*. 2002. 57(9). 705–717.
176. Salamone J. D., & Correa M. *The Mysterious Motivational Functions of Mesolimbic Dopamine*. *Neuron*. 2012. 76(3). 470–485.
177. Richard M. Ryan, Edward L. Deci. *Self-Determination Theory: Basic Psychological Needs in Motivation, Development, and Wellness*. The Guilford Press, 2017. 756 p.
178. Herbert L. Petri, John M. Govern. *Motivation: Theory, Research, and Application*. Wadsworth Publishing, 2012. 512 p.
179. Maslow A. H. *A Theory of Human Motivation*. *Psychological Review*. 1943. 50(4). 370–396.

180. Alderfer C. P. Existence, Relatedness, and Growth: Human Needs in Organizational Settings. New York: Free Press, 1972. 198 p.
181. Herzberg F., Mausner B., & Snyderman B. The Motivation to Work (2nd ed.). New York: John Wiley & Sons, 1959. 157 p.
182. Vroom V. H. Work and Motivation. Wiley. 1964. 331 p.
183. Adams J. S. Inequity in Social Exchange. *Advances in Experimental Social Psychology*. 1965. 2. 267–299.
184. Locke E. A. & Latham G. P. (). Building a Practically Useful Theory of Goal Setting and Task Motivation. *American Psychologist*. 2002. 57(9). 705–717.
185. Porter L. W. & Lawler E. E. Managerial Attitudes and Performance. 1968. 209 p. (Розширена модель мотивації на основі очікувань)
186. Deci E. L. & Ryan R. M. Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior. 1985. 371 p.
187. Likert R. The Human Organization: Its Management and Value. McGraw-Hill. 1967. 258 p.
188. Cotton J. L. Employee Involvement: Methods for Improving Performance and Work Attitudes. SAGE Publications. 1993. 312 p.
189. Kim S. Participative Management and Job Satisfaction: Lessons for Management Leadership. *Public Administration Review*. 2002. 62(2). 231–241.
190. McGregor D. The Human Side of Enterprise. McGraw-Hill. 1960. 246 p.
191. Ouchi W. G. Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge. Addison-Wesley. 1981. 283 p.
192. Steel Piers. The nature of procrastination: a meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin*. Vol. 133, no. 1. 2007 pp. 65–94.
193. Svartdal Frode & Løkke Jon Arne. The ABC of academic procrastination: Functional analysis of a detrimental habit. *Frontiers in Psychology*, vol. 13, Nov 3, 2022, 18 стор. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.1019261.
194. Ferrari Joseph R., Johnson Judith I. & McCown, William G. (eds.). Procrastination and Task Avoidance: Theory, Research, and Treatment. New York–London: Plenum Press, 1995. 400 p. DOI: 10.1007/978-1-4899-0227-6.
195. Федієнко В. В. Основи швидкочитання. – Харків: Школа, 2021. 192 с.
196. Ковальчук О. В. Швидкочитання: теорія та практика. Київ: Освіта, 2018. 240 с.
197. Петренко І. М. Ефективність методів швидкочитання в освітньому процесі // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Психологія. 2020. № 15(2). С. 45–52.
198. Мельник С. І. Когнітивні основи швидкочитання. Харків: Фоліо, 2021. 320 с.

199. Шевченко О. П. Швидкочитання в умовах цифрового суспільства: нові виклики та можливості // Український психологічний журнал. 2022. № 3(15). С. 78–89.

200. Dunlosky J., Rawson K. A., Marsh E. J., Nathan M. J. & Willingham D. T. Improving Students' Learning With Effective Learning Techniques: Promising Directions From Cognitive and Educational Psychology. *Psychological Science in the Public Interest*. 2013. 14(1). 4–58.

201. Brown P. C., Roediger H. L. & McDaniel M. A. *Make It Stick: The Science of Successful Learning*. Belknap Press, 2014. 336 p.

202. Freeman S., et al. Active Learning Increases Student Performance in Science, Engineering, and Mathematics. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 2014. 111(23). 8410–8415.

203. Мельник С. І. Нейропедагогіка: як мозок навчається. Київ: Освіта, 2021. 280 с.

204. Бейлі Кріс. Рік продуктивності: експерименти з часом, увагою та енергією (The Productivity Project: Accomplishing More by Managing Your Time, Attention, and Energy). Київ: Наш Формат, 2019. 280 с.

205. Шеве Улаф. Суперстудент: як навчатися легко і з задоволенням, просто змінивши підхід. Київ: КМ-БУКС, 2019. 240 с.

206. Bjork R. A., Dunlosky J., & Kornell N. (). Self-regulated learning: Beliefs, techniques, and illusions. *Annual Review of Psychology*. 2013. 64. 417–444.

207. Carey B. *How We Learn: The Surprising Truth About When, Where, and Why It Happens*. Random House. 2015. 272 p.

208. Koedinger K. R. et al. Learning is not a spectator sport: Doing is better than watching for learning from video. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 2015. 112(10). 2963–2968.

209. Ковальчук О. В. Мистецтво самоосвіти: сучасні методики. Київ: Освіта 2022. 320 с.

210. Roediger H. L., & Butler A. C. The critical role of retrieval practice in long-term retention. *Trends in Cognitive Sciences*. 2011. 15(1). 20–27.

211. Kandel E. R. *In Search of Memory: The Emergence of a New Science of Mind*. W.W. Norton & Company, 2007. 510 p.

212. Foer J. *Moonwalking with Einstein: The Art and Science of Remembering Everything*. Penguin Press, 2011. 320 p.

213. Hillman C. H. et al. Be smart, exercise your heart: exercise effects on brain and cognition. *Nature Reviews Neuroscience*. 2008. 9(1). 58–65.

214. Мельник С. І. Нейропсихологія пам'яті: механізми та розвиток. Київ: Освіта, 2022. 280 с.

215. Foer Joshua. *Moonwalking with Einstein: The Art and Science of Remembering Everything*. New York: Penguin Press, 2011. 320 p. ISBN 9781594202292.

216. Yates Frances A. *The Art of Memory*. London: Routledge & Kegan Paul, 1966. 400 p. ISBN 9780226950013.

217. Azrin N. H. & Nunn R. G. (). Habit-reversal: A method of eliminating nervous habits and tics. *Behaviour Research and Therapy*. 1973. 11(4). 619–628.
218. Duhigg Charles. *The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business*. New York: Random House Trade Paperbacks, 2014. 383 p. ISBN 9780812981605.
219. Cooper B. The Small Steps Method: A Micro-Intervention Approach to Behavioral Change. *Journal of Applied Behavioral Science*, 2017. 53(2). 234–257. Published by SAGE Publications. DOI: 10.1177/0021886316687727
220. Brewer J. A., Worhunsky P. D., Gray J. R., Tang Y.-Y., Weber J. & Kober H. Meditation experience is associated with differences in default mode network activity and connectivity. *Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS)*. 2011. 108(50). 20254–20259. DOI: 10.1073/pnas.1112029108
221. Lally P., & Gardner B. Promoting habit formation. *Health Psychology Review*. 2013. 7(sup1). PP. 137–158.
222. Graybiel A. M., & Smith K. S. Good habits, bad habits. *Science*. 2014. 344(6186). 1269–1273.
223. Wood W. & Rünger D. Psychology of habit. *Annual Review of Psychology*. 2016. 67. 289–314.
224. Thaler R. H. & Sunstein C. R. *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press, 2008. 293 p.
225. Baumeister R. F. & Tierney J. *Willpower: Rediscovering the greatest human strength*. Penguin Press, 2011. 291 p.
226. Runco M. A. & Jaeger G. J. The Standard Definition of Creativity. *Creativity Research Journal*. 2012. 24(1). 92–96.
227. Dietrich A. Where in the brain is creativity: A brief account of a wild-goose chase. *Current Opinion in Behavioral Sciences*. 2019. 27. 36–39.
228. Csikszentmihalyi M. *Creativity: Flow and the Psychology of Discovery and Invention*. HarperCollins. 1996. 456 p.
229. Sternberg R. J. & Lubart T. I. The Concept of Creativity: Prospects and Paradigms. In R. J. Sternberg (Ed.), *Handbook of Creativity* (pp. 3–15). Cambridge University Press, 1999.
230. Петренко О. І. *Креативна педагогіка: теорія та практика*. Київ: Ліра, 2021. 320 с.
231. Koestler Arthur. *The Act of Creation*. Hutchinson (UK); Macmillan(US), 1964. 751 p.
232. Kleon Austin. *Steal Like an Artist: 10 Things Nobody Told You About Being Creative*. Workman Publishing, 2012. 160 p. ISBN 9780761169253
233. Cameron Julia. *The Artist's Way: A Spiritual Path to Higher Creativity*. – Jeremy P. Tarcher / Putnam, 1992. 272 p. ISBN 0874776945
234. Nasir W. M. F. W. M.; Halim, L.; Arsad, N. M. Strategies in Promoting Creative Thinking Skills in Science Classroom: A Systematic Review. *Cypriot Journal of Educational Sciences*. 2022. Vol. 17, no. 12. Pp. 4839–4855. DOI: 10.18844/cjes.v17i12.7605

235. Edward de Bono. *Lateral Thinking: Creativity Step by Step*. Harper Perennial, 2015. 320 p.
236. James C. Kaufman, Robert J. Sternberg. *The Cambridge Handbook of Creativity*. Cambridge University Press, 2019. 748 p.
237. Facione P. A. *Critical Thinking: What It Is and Why It Counts*. Insight Assessment. 2020. 48 p.
238. Kahneman D. *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux, 2011. 499 p.
239. Bowell T. & Kemp G. *Critical Thinking: A Concise Guide* (5th ed.). Routledge, 2019. 342 p.
240. Abrami P. C. et al. Strategies for Teaching Students to Think Critically: A Meta-analysis. *Review of Educational Research*. 2015. 85(2). 275–314.
241. Ковальчук О. В. *Критичне мислення в епоху фейків*. Київ: Освіта, 2022. 215 с.
242. Levitin Daniel J. *A Field Guide to Lies: Critical Thinking in the Information Age*. – Dutton / Penguin Random House, 2016. 304 p. ISBN 9780525955221
243. Lorencová, Hana; Jarošová, Eva; Avgitidou, Sofia; Dimitriadou, Catherine. *Critical Thinking Practices in Teacher Education Programmes: A Systematic Review*. *Studies in Higher Education*. 2019. Vol. 44, no. 5. 844–859. DOI: 10.1080/03075079.2019.1586331
244. M. Neil Browne, Stuart M. Keeley. *Asking the Right Questions: A Guide to Critical Thinking*. Pearson, 2018. 256 p.
245. Тихонравов Ю. В. *Критичне мислення : підручник для студентів вищих навчальних закладів*. К.: Центр навчальної літератури, 2018. 344 с.
246. Patrick J. Hurley, Lori Watson. *A Concise Introduction to Logic*. Cengage Learning, 2018. 736 p.
247. Конверський А. Є. *Логіка : підручник для студентів вищих навчальних закладів*. К.: Центр навчальної літератури, 2017. 392 с.
248. Copi I. M., Cohen C. & McMahon K. *Introduction to Logic* (15th ed.). Routledge, 2019. 688 p.
249. Johnson-Laird P. N. *Mental Models and Deductive Reasoning*. In K. J. Holyoak & R. G. Morrison (Eds.), *The Cambridge Handbook of Thinking and Reasoning* (pp. 169–192). Cambridge University Press, 2010.
250. Савчук В. В. *Логіка: навчальний посібник*. 5-те вид. Київ: Центр навчальної літератури, 2021. 416 с.
251. Goleman D. *Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ*. Bantam Books, 1995. 352 p.
252. Mayer J. D., Salovey P., & Caruso D. R. *Emotional Intelligence: New Ability or Eclectic Traits?* *American Psychologist*. 2008. 63(6). 503–517.
253. O'Boyle E. H. et al. (). *The Relation Between Emotional Intelligence and Job Performance: A Meta-Analysis*. *Journal of Organizational Behavior*. 2011. 32(5). 788–818.

254. Barbey A. K., Colom R. & Grafman J. Distributed Neural System for Emotional Intelligence Revealed by Lesion Mapping. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*. 2014. 9(3). 265–272.

255. Brackett M. A. & Rivers S. E. Transforming Students' Lives With Social and Emotional Learning. In R. Pekrun & L. Linnenbrink-Garcia (Eds.), *International Handbook of Emotions in Education* (pp. 368–388). Routledge, 2014.

256. Marc Brackett. *Permission to Feel: Unlocking the Power of Emotions to Help Our Kids, Ourselves, and Our Society Thrive*. Celadon Books, 2019. 304 p.

257. Мельник С. І. Емоційний інтелект: теорія та практика. Київ: Освіта, 2021. 280 с.

258. Boyatzis R. E. & McKee A. *Resonant Leadership: Renewing Yourself and Connecting With Others Through Mindfulness, Hope, and Compassion*. Harvard Business Review Press, 2005. 256 p.

Навчальне видання

ПОДЛЕСНИЙ Сергій Володимирович,

ГЕТЬМАН Ірина Анатоліївна

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ І ПІДВИЩЕННЯ ОСОБИСТОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Навчальний посібник

для здобувачів першого/другого/третього

(бакалаврського/магістерського/освітньо-наукового)

рівня вищої освіти

Частина II

За авторським редагуванням

Комп'ютерне верстання Я. О. Бершацька

50/2024. Формат 60 × 84/16. Ум. друк. арк. 12,25.

Обл.-вид. арк. 13,21. Тираж 100 пр. Зам. № 3.

Видавець і виготівник

Донбаська державна машинобудівна академія

84313, м. Краматорськ, вул. Шкадінова, 72.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 1633 від 24.12.2003