

Владимирский государственный университет

**ПСИХОЛОГИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРЕВОДЧИКА**

Учебно-практическое пособие

Владимир 2022

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

ПСИХОЛОГИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРЕВОДЧИКА

Учебно-практическое пособие

Электронное издание



Владимир 2022

ISBN 978-5-9984-1376-6

© ВлГУ, 2022

© Авдеева Н. А., 2022

УДК 159.9 (075.8)

ББК 88.8я73

Автор-составитель Н. А. Авдеева

Рецензенты:

Кандидат филологических наук
доцент кафедры современного образования
Российского университета кооперации (Владимирский филиал)
С. В. Бузина

Кандидат педагогических наук
доцент кафедры русской и зарубежной филологии
Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых
В. И. Горбатов

Психология профессиональной деятельности переводчика [Электронный ресурс] : учеб.-практ. пособие / авт.-сост. Н. А. Авдеева ; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Электрон. дан. (1,63 Мб). – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2022. – 110 с. – ISBN 978-5-9984-1376-6. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. требования : Intel от 1,3 ГГц ; Windows XP/7/8/10 ; Adobe Acrobat Reader ; дисковод CD-ROM.

Разработано как система заданий, рекомендаций и упражнений для изучения дисциплины «Психология профессиональной деятельности переводчика».

Может использоваться как основное пособие для студентов очной формы обучения 2-го курса направления 45.03.02 – Лингвистика на практических занятиях, а также в рамках самостоятельной работы студента.

Рекомендовано для формирования профессиональных компетенций в соответствии с ФГОС ВО.

Библиогр.: 16 назв.

ISBN 978-5-9984-1376-6

© ВлГУ, 2022
© Авдеева Н. А., 2022

ПРЕДИСЛОВИЕ

Цель освоения дисциплины «Психология профессиональной деятельности переводчика» – формирование психологической компетентности студентов для обеспечения эффективной адаптации будущих выпускников-лингвистов в профессиональной деятельности.

Учебное пособие позволит студентам ознакомиться с психологическими основами переводческой деятельности, сформировать навыки личностного и профессионального самосовершенствования, научиться саморегуляции, развить умение применять приобретенные знания и навыки на практике в профессиональной деятельности.

Тема 1

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРЕВОДЧИКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

1. Изучите информацию из источника и определите:

- должностные обязанности переводчика
- требования к профессиональным навыкам
- место профессии на рынке труда и занятости.

Источник: Исследовательский центр портала Superjob.ru

Сервис по поиску высокооплачиваемой работы SuperJob в октябре 2021 года изучил предложения работодателей и ожидания претендентов на позицию «Переводчик» в компаниях сферы логистики.

На высокий доход могут претендовать переводчики с высшим лингвистическим образованием, знанием нескольких иностранных языков и опытом синхронного перевода. Конкурентным преимуществом может стать готовность к командировкам. Зарплатный максимум для переводчика в Москве составляет 200 тыс. руб., в Санкт-Петербурге — 160 тыс. руб., во Владивостоке — по 155 тыс. руб.

Должностные обязанности переводчика:

- перевод текстов, документов, выступлений с обеспечением точного соответствия переводов смысловому, лексическому, стилистическому содержанию;
- редактирование и составление сокращенных версий переводов без потери смыслового содержания;
- ведение деловой переписки на иностранном языке;
- сопровождение сотрудников на переговорах, встречах, совещаниях (синхронный и последовательный перевод);
- участие в конференциях, выставках, презентациях.

Требования работодателей:

Зарплатный диапазон	Требования и пожелания к профессиональным навыкам
I	<ul style="list-style-type: none"> ● Неполное высшее образование (лингвистическое) ● Грамотная устная и письменная речь ● Знание иностранного языка на свободном уровне ● Знание делового этикета
II	<ul style="list-style-type: none"> ● Опыт перевода технической документации ● Опыт работы переводчиком от 1 года
III	<ul style="list-style-type: none"> ● Высшее образование (лингвистическое) ● Знание второго иностранного языка на свободном уровне ● Опыт последовательного устного перевода ● Опыт работы переводчиком от 2 лет <p>Возможное пожелание: готовность к командировкам</p>
IV	<ul style="list-style-type: none"> ● Опыт синхронного перевода ● Опыт работы устным переводчиком от 3 лет <p>Возможное пожелание: знание третьего иностранного языка на свободном уровне</p>

Портрет соискателя:

36 лет	Средний возраст
65%	Женщины
89%	Имеют высшее образование
47%	Готовы к переезду
54%	На момент размещения резюме не имели работы
4 года	Средний срок работы на последнем месте

2. Дополните список возможных сфер профессиональной деятельности лингвиста, переводчика:

Работа в международных компаниях

Бюро переводов

Художественный перевод книг

Работа в студиях озвучивания

Копирайтер

Сопровождающие в поездках

Военный переводчик

Присяжный переводчик

3. Изучите правила составления резюме, составьте свое резюме.

Как заполнить свое самое первое резюме? Специалисты Superjob.ru провели анализ самых частых ошибок из резюме студентов и готовы подсказать, как их избежать.

Самая сложная задача, которую должен решить студент, чтобы написать правильное резюме, — это правильно указать желаемую должность.

Если вы только заканчиваете вуз и начинаете свой трудовой путь, то не будет эффективным написать в этой графе ни скромное «стажер» или «специалист», ни пафосное «руководитель». Лучше всего выбрать должность младшего специалиста или помощника в желаемой сфере, но сферу деятельности указать нужно максимально точно, чтобы рекрутер не гадал, кем вы хотите быть.

Дальше думаем над уровнем первой зарплаты. Возможно, стоит снизить притязания на 10-20%, сейчас это будет вашим конкурентным преимуществом. Думать о прибавке к зарплате будем, когда в графе «Опыт» вашего резюме появятся весомые фразы.

Что же все-таки писать в блоке «Опыт», если никакого опыта у вас пока нет? Без опыта работы? Нет, так тоже не будет правильно.

За время учебы вы проходили практику, а может и не одну? Участвовали в волонтерских акциях? Выступали на студенческих формах? Подрабатывали? Все это - ваш опыт, и его не надо

недооценивать. Все это заинтересует будущего работодателя, давайте опишем.

В разделе «Обязанности и достижения» будем излагать все, что вы вспомните, по простой формуле:

1. Что делали?
2. Как много?
3. За какой срок?
4. Что в результате?

Обязательно расскажите о своем образовании, дополнительных курсах и тренингах, которые могут пригодиться для работы.

Еще одно ваше существенное преимущество - это профессиональные знания и навыки, необходимые для будущей должности. Здесь нужно предложить работодателю те ваши компетенции, которые позволят решать ежедневные задачи. Образец этой части резюме может выглядеть, например, так:

- Знание лингвистических корпусов.
- Умение работать в MS Office (Excel, Word, Powerpoint).
- Умение оформлять деловую документацию на иностранных языках.
- Опыт работы с людьми.
- Навыки устного и письменного перевода.
- Знание английского (немецкого) языка на уровне B2-C1.

4. Пройдите тестирование на профориентацию по методике академика Е. А. Климова

Цель: определение профессиональных предпочтений личности по сферам «человек-человек», «человек-природа», «человек-знаковая система», «человек-техника», «человек-художественный образ».

Инструкция: предположим, что после соответствующего обучения вы сможете выполнять любую работу. Однако если бы вам пришлось выбирать только из двух возможностей, что бы вы предпочли? Отметьте в бланке один из вариантов — «а» или «б» знаком «+».

Текст опросника

1а. Ухаживать за животными	1б. Обслуживать машины, приборы. Следить, регулировать
2а. Помогать больным людям	2б. Составлять таблицы, схемы, программы вычислительных машин
3а. Следить за качеством книжных иллюстраций, плакатов, художественных открыток, грампластинок	3б. Следить за состоянием, развитием растений
4а. Обрабатывать материалы (дерево, ткань, металл, пластмассу)	4б. Доводить товары до потребителя (рекламировать, продавать)
5а. Обсуждать научно-популярные книги, статьи	5б. Обсуждать художественные книги
6а. Выращивать молодняк — животных какой-либо породы	6б. Тренировать сверстников (или младших) в выполнении каких-либо действий (трудовых, учебных, спортивных)
7а. Копировать рисунки, изображения, настраивать музыкальные инструменты	7б. Управлять каким-либо грузовым, подъемным транспортным средством (подъемным краном, трактором, тепловозом и др.)
8а. Сообщать, разъяснять людям нужные им сведения (в справочном бюро, на экскурсии и т.д.)	8б. Художественно оформлять выставки, витрины, участвовать в подготовке пьес, концертов
9а. Ремонтировать изделия, вещи (одежду, технику), жилище	9б. Искать и исправлять ошибки в текстах, таблицах, рисунках
10а. Лечить животных	10б. Выполнять вычисления, расчеты

11а. Выводить новые сорта растений	11б. Конструировать, проектировать новые виды промышленных изделий (машины, одежду, дома, продукты питания)
12а. Разбирать ссоры, споры между людьми, убеждать, разъяснять, поощрять, наказывать	12б. Разбираться в чертежах, схемах, таблицах (проверять, уточнять, приводить в порядок)
13а. Наблюдать, изучать работу кружков художественной самодеятельности	13б. Наблюдать, изучать жизнь микробов
14а. Обслуживать, налаживать медицинские приборы и аппараты	14б. Оказывать людям медицинскую помощь при ранениях, ушибах, ожогах и т. п.
15а. Составлять точные описания (отчеты) о наблюдаемых явлениях, событиях, измеряемых объектах	15б. Художественно описывать, изображать события, наблюдаемые или представляемые
16а. Делать лабораторные анализы в больнице	16б. Принимать, осматривать больных, беседовать с ними, назначать лечение
17а. Красить или расписывать стены помещений, поверхность изделий	17б. Осуществлять монтаж здания или сборку машин, приборов
18а. Организовывать культпоходы сверстников или младших товарищей в театры, музеи, на экскурсии, в туристические походы и т.д.	18б. Играть на сцене, принимать участие в концертах
19а. Изготавливать по чертежам детали, изделия (машины, одежду), строить здания	19б. Заниматься черчением, копировать чертежи, карты

20а. Вести борьбу с болезнями растений, с вредителями леса, сада	20б. Работать на клавишных машинах (пишущей машинке, клавиатуре и др.).
--	---

Обработка результатов

В каждой из пяти групп подсчитывается сумма плюсов (совпадающих ответов). Вопросы подобраны и сгруппированы по направленности на профессии:

- «человек-природа» - 1а, 3б, 6а, 10а, 11а, 13б, 16а, 20а.
- «человек-техника» - 1б, 4а, 7б, 9а, 11б, 14а, 17б, 19а.
- «человек-человек» - 2а, 4б, 6б, 8а, 12а, 14б, 16б, 18а.
- «человек-знаковая система» - 2б, 5а, 9б, 10б, 12б, 15а, 19б, 20б.
- «человек-художественный образ» - 3а, 5б, 7а, 8б, 13а, 15б, 17а,

18б.

Максимальные суммы плюсов в том или ином столбце указывают на склонность к соответствующей сфере профессиональной деятельности.

Ознакомьтесь с требованиями к разным типам профессий:

Для людей типа ***«Человек-художественный образ»*** наиболее характерны следующие черты:

- Осознание своей неповторимости, оригинальности в оценке окружающего мира, людей, событий, вещей.
- Способность увидеть, заметить в обычном необычное, представлять, воображать ситуации, картины, новые модели чего-либо (машины, одежда).
- Готовность с удовольствием и подолгу заниматься любимой работой (рисованием, музыкой, пением, игрой на музыкальном инструменте).
- Умение нестандартно мыслить. Подходить к решению проблемы под неожиданным углом зрения.

- Способность лучше других справляться с заданиями на уроках рисования, музыки, литературы, мировой художественной культуры.
- Участие в различных кружках творческой самодеятельности (ИЗО, музыки, актерского искусства, лепки и т.п.).

Для людей типа *«Человек-знак»* наиболее характерны следующие черты:

- Умение работать с числами.
- Умение подолгу и охотно что-нибудь подсчитывать, вычислять, чертить, анализировать информацию.
- Соблюдение точности при составлении таблиц, чертежей, графиков, схем, карт.
- Занятие исследовательской работой (анализ информации и оформление результатов в письменном виде).
- Быстрое усвоение иностранных слов, знаков, символов, умение делать переводы с одного языка на другой.
- Чтение научно-популярной и другой литературы.
- Разгадывание головоломок или решение сложных задач и схем.
- Умение точно выполнять мелкие операции подсчеты, составлять схемы и программы.
- Умение упорядочение накапливать и хранить информацию.
- Умение логически мыслить, анализировать и обобщать различную информацию в виде цифр, знаков, текстов.
- Умение подробно и ясно излагать свои мысли в письменной форме (написание сочинений, длинных писем, ведение дневника и ежедневника).

Для людей типа *«Человек-техника»* наиболее характерны следующие черты:

- Способность к овладению различной техникой (умение разбираться в устройствах механизмов, машин, приборов) и успешное усвоение естественных наук (физики, химии, математики).
- Интерес к технике, умение охотно и подолгу что-нибудь мастерить, разбирать или чинить (например, ремонт электропроводки, бытовых приборов, радиоаппаратуры).

- Способность легко разбираться в технических чертежах и схемах, ориентироваться в объектах по планам.
- Умение по чертежам, схемам своими руками создавать реальную модель (например, собрать приемник, велосипед или авиамодель).
- Интерес к технической литературе, стремление к чтению литературы об устройстве и работе машин, механизмов, приборов.

Для людей типа *«Человек-человек»* наиболее характерны следующие черты:

- Потребность в общении.
- Умение устанавливать взаимоотношения с одноклассниками и окружающими людьми. Замечать даже небольшие нюансы в настроении собеседников.
- Способность свободно выражать свои мысли, без внутренней скованности вступать в общение с новыми людьми.
- Способность вызывать интерес и симпатию окружающих людей.
- Способность понимать человека, его чувства, мысли, сопереживать ему.
- Способность помогать другим людям, выручать их в трудной ситуации, отзывчивость.
- Умение владеть собой, не обижать собеседника во время общения.
- Умение улаживать разногласия между людьми, находить компромиссные решения, устраивающие ту и другую сторону.
- Умение убедить в чем-то важных сверстников и организовать для выполнения какого-либо дела.

Для людей типа *«Человек-природа»* наиболее характерны следующие черты:

- Интерес к познанию мира природы (живым организмам — растениям, животным, птицам, насекомым, микроорганизмам, а также к биологическим, атмосферным, геологическим и космическим процессам и явлениям).

- Участие в опытах и наблюдениях на уроках биологии, экологии, астрономии, химии.
- Готовность ежедневно выполнять работу по уходу за животными, растениями, терпеть дискомфорт (холод, грязь, неудобства, запахи).
- Интерес к исследовательской и аналитической работе, связанной с наблюдениями за животными и растениями, окружающей средой (проведение проб, замеров, экспертизы качества воды, почвы и т.п.).
- Умение лучше других выполнять практические и лабораторные работы по биологии, экологии, географии, астрономии, участие в природоохранной деятельности (акциях «зеленых» и др.).

5. Попробуйте себя в роли переводчиков. Переведите устно диалог, разыгранный товарищами, а затем поменяйтесь ролями. Отметьте трудности, возникшие при переводе.

Вариант 1

Boris: I`m staying in England only for a week and don`t know anything about traditional English meals.

James: For breakfast the English people usually eat eggs, bacon and sausages. At this time they always drink a cup of tea.

Boris: And then they have lunch. What do they usually eat for lunch?

James: The English lunch consists mostly of two courses: a main course and a dessert. The main course includes fish or meat with various vegetables. At five o`clock in the afternoon the English people have tea with cakes.

Boris: And what about the English supper?

James: The situation with supper is interesting here. Some English people have their last meal at about eight o`clock in the evening. They usually call this rather big meal dinner. And some English people have a small last meal. In this case they call it supper.

Boris: It is very unusual for me.

James: Let`s study our menu. It`s time to make an order.

Boris: The names of some dishes on the menu are new for me. I don't understand what I will get. Could you recommend me what to order tonight?

James: Mushroom soup is always very good here.

Boris: Excuse me, but I don't eat soup so lately. I would like a traditional English dish.

James: Roast-beef with cauliflower, green salad and fried potatoes must be delicious.

Boris: Fine, it sounds very well. And what are you going to order?

James: I'm really hungry. I order vegetable soup with meat balls, a well-done steak with mashed potatoes, green salad and black Spanish olives. And we take this red wine. Some cheese for you?

Boris: No, thank you. I would like to finish with black coffee without any dessert.

James: And I'll have some ice-cream.

Вариант 2

- Can I have the menu, please?
- Here it is, sir. Would you like to order now?
- I'm not ready yet.
- Ok, I will be back in a couple of minutes.
- Are you ready to order?
- Yes. I would like salmon steak and grilled vegetables.
- Sorry, but the salmon steak is finished. Why don't you try the meat steak?
- Thank you for the recommendation! I'll take the striploin steak.
- How would you like your steak?
- Medium, please.
- Would you like some appetizers?
- No, thanks.
- Anything to drink?
- Yes, a glass of red wine and a jug of water, please.
- Would you like to try our special cheesecake for dessert?
- Is it sweet?

- Not really, it has a delicate caramel flavor, but not too sweet.
- Ok, bring the cheesecake with a cup of americano after the main dish.
- Great choice, sir. I will be right back with your order.

Вариант 3

- Excuse me!
- Yes, sir?
- Does this have any nuts in it? I'm allergic to peanuts.
- No, sir.
- Good. Could I have some more bread and another glass of red wine?
- Sure. I will be right back. Anything else?
- Could I see the dessert menu again, please?
- Here it is, sir.
- I ordered a cheesecake but maybe you could recommend other sweets for me?
- You could try the pistachio pie with homemade blueberry ice-cream. It's our dessert of the day.
- Sounds very tasty. Bring this pie instead of the cheesecake, please.
- Of course. Would you like anything else?
- How long will it take?
- About five minutes.
- Great. Don't forget to bring an americano for dessert.
- Sure, sir.

Тема 2

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ПЕРЕВОДЧИКА

1. Изучите статьи:

Ремезова Л. В.

К ВОПРОСУ О ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ЛИНГВИСТА-ПЕРЕВОДЧИКА

Современная российская система высшего образования характеризуется сменой приоритетов в постановке задач и переходом от традиционного знаниевого подхода к новому, компетентностному. В отличие от традиционного подхода, целью которого было усвоение определенного набора знаний, умений и навыков, компетентностный более практико-ориентирован и нацелен на результат обучения. В учебную программу закладываются определенные планируемые цели (характеристики) – то, что студент будет знать и уметь «на выходе» – по окончании обучения. Представления о профессиональных и личностных характеристиках специалиста позволят задать требования к системе обучения (процессу реализации образовательной программы, условиям обучения, обеспечивающим качественный результат), на их базе составить картину образования для конкретной специальности в целом. Таким образом, еще до начала обучения необходимо выстроить так называемый профессиональный портрет выпускника, который будет состоять из набора компетентностей и компетенций, характерных для каждой конкретной специальности. В данной работе мы придерживаемся мнения И.А. Зимней, что «компетенции – это некоторые внутренние, потенциальные, сокрытые психологические новообразования: знания, представления, программы (алгоритмы) действий, систем ценностей и отношений, которые затем выявляются в компетентностях человека». Поэтому не следует противопоставлять компетентности знаниям, умениям и навыкам,

поскольку само понятие компетентности «включает не только когнитивную и операционально-технологическую составляющие, но и мотивационную, этическую, социальную и поведенческую». В него входят «результаты обучения (знания и умения), система ценностных ориентаций, привычки и др.» Целью исследования в данной статье являются профессиональный портрет лингвиста-переводчика и компетентности и компетенции, его составляющие. Согласно И.А. Зимней, можно выделить следующие компетентности в портрете специалиста:

- ключевые – это те обобщенно представленные основные компетентности, которые обеспечивают нормальную жизнедеятельность человека в социуме;

- профессиональные и учебные компетентности формируются для проявления в этих видах деятельности человека;

- социальные (в узком смысле слова) компетентности, характеризующие взаимодействие человека с обществом, социумом, другими людьми. Ключевые и социальные компетентности являются достаточно общими и присущи выпускникам всех специальностей. Поэтому более подробно мы рассмотрим профессиональные компетентности лингвиста-переводчика. От уровня развития профессиональной компетентности в значительной степени зависит успех профильной деятельности переводчика. Следовательно, организация подготовки современного лингвиста-переводчика должна быть направлена на формирование этого вида компетентности, выступающей основой его профессионального развития и постоянного совершенствования. В процессе формирования профессиональной компетентности переводчика происходит создание «своеобразной языковой личности», которая отличается от обычной наличием определенных компонентов. Эти компоненты суть: языковая компетенция, коммуникативная компетенция, текстообразующая компетенция, техническая компетенция, особые личностные характеристики и морально-этический компонент. Языковая компетенция предполагает знание самого языка, его устройства и функционирования, языковых норм, в том числе орфографических и

пунктуационных, а также способность использовать эти знания, чтобы понимать чужие мысли и выражать собственные в устной и письменной форме. Языковую компетенцию некоторые исследователи (например, А.И. Щукин) называют также социолингвистической. Этим они подчеркивают умение переводчика выбрать необходимые лингвистическую форму и способ выражения мысли в зависимости от условий коммуникации (сферы, обстановки общения, коммуникативных целей и намерения коммуникантов). Переводчик должен обладать языковой компетенцией сразу в двух языках – родном и иностранном. Для успешного осуществления вербальной коммуникации коммуникант должен владеть языковыми средствами, нормами и правилами языка, на котором он разговаривает. Переводчику, участвующему в билингвальной коммуникации, для понимания текста оригинала и создания текста перевода необходимо знание всех аспектов двух языков. Поэтому уровень владения языковой компетенцией как в родном, так и в иностранном языках должен быть высоким. Кроме того, как пишет В.Н. Комиссаров, в отличие от носителей языка, границы языковой компетенции переводчика в значительной степени навязываются извне». Это означает, что обычный коммуникант пользуется тем набором языковых средств, которыми он владеет и которые он считает нужным употреблять в определенной ситуации общения. Для переводчика же выбор языковых средств, цели и сфера коммуникации задаются самим текстом перевода, поэтому специалист должен обладать достаточно высоким уровнем языковой компетенции в обоих языках, чтобы преодолевать трудности при переводе. В связи с этим переводчик должен постоянно оттачивать свое мастерство, расширять и пополнять словарный запас, стремиться к узнаванию нового о языке. Еще одной особенностью языковой компетенции переводчика является способность быстро перестраиваться с одного языка на другой, реагировать на смену стиля речи, типа лексики, переходить от речевосприятия к речевоспроизводству. Очень важное место в профессиональной компетентности переводчика отводится коммуникативной компетенции. А.Н. Щукин определяет ее как

способность средствами языка «осуществлять речевую деятельность в соответствии с целями и ситуацией общения в рамках той или иной деятельности». В научном мире нет единства мнений относительно составных частей в структуре коммуникативной компетенции, также считается, что она базируется на ряде других компетенций:

- языковой (ее как отдельную компетенцию в профессиональном портрете переводчика мы описали выше);

- речевой (означает знание способов формирования и формулирования мыслей с помощью языка, помогающих реализовать коммуникативное намерение);

- социокультурной (выделена в качестве самостоятельной компетенции в портрете специалиста и описана ниже);

- социальной (которая проявляется в желании и умении вступать в общение);

- стратегической (включает вербальные и невербальные стратегии, помогающие восполнить пробелы в знаниях переводчика при возникновении проблем рецептивного или продуктивного характера);

- дискурсивной (определим ее как способность соединять предложения в связное сообщение, дискурс, используя для этого различные синтаксические и лексические средства).

Кроме того, по мнению В.Н. Комисарова, коммуникативную компетенцию переводчика составляет «способность человека к инференции – формированию правильных выводов из речевых высказываний о их полном содержании или “смысле” на основе фоновых знаний». То есть переводчик должен обращать внимание на то, правильно ли рецепторы перевода его воспринимают ввиду владения разным объемом фоновых знаний. В случае необходимости переводчик может сообщить дополнительную фоновую информацию с целью облегчить понимание текста перевода. В качестве одного из составляющих коммуникативной компетенции называют социокультурный компонент (иное название «фоновые знания»). Процесс изучения иноязычной культуры многогранен и состоит не только в овладении определенными знаниями, но и в формировании

особых умений и навыков. Поэтому мы полагаем, что данный компонент стоит выделить как самостоятельную компетенцию в портрете лингвиста-переводчика – социокультурную. Социокультурная компетенция подразумевает знание «национально-культурных особенностей социального и речевого поведения носителей языка: их обычаев, этикета, социальных стереотипов, истории и культуры, а также способов пользования этими знаниями в процессе общения». Социокультурная компетенция включает в себя следующие компоненты: – лингвострановедческий (лексические единицы с национально-культурной семантикой и умение их применять в ситуациях межкультурного общения);

– социолингвистический (языковые особенности социальных слоев, представителей разных поколений, полов, общественных групп, диалектов);

– социально-психологический (владение социо- и культурно обусловленными сценариями, национально-специфическими моделями поведения с использованием коммуникативной техники, принятой в данной культуре);

– культурологический (социокультурный, историко-культурный, этнокультурный фон).

Владение этим видом компетенции является обязательным требованием к лингвисту-переводчику, поскольку переводчик должен уметь истолковывать различные культурные системы и безбоязненно вступать в контакт с представителями иных культур, истолковывать специфические социальные вариации внутри одной иностранной культурной системы, справляться с конфликтными ситуациями при межкультурном взаимодействии. Одним из условий профессионализма переводчика является владение текстообразующей компетенцией. По мнению В.Н. Комиссарова, это «умение создавать тексты различного типа в соответствии с коммуникативной задачей и ситуацией общения, обеспечивать надлежащую структуру текста, использовать языковые единицы текста по правилам построения речевых единиц в языке, оценивать место и соотношение отдельных частей текста и воспринимать текст как связное речевое целое».

Наличие у переводчика текстообразующей компетенции предполагает развитую способность выбирать переводческую стратегию в отношении текста, определять тип исходного текста, тип реципиента перевода и цель переводческого акта, грамотно интерпретировать смысл сообщения, учитывая намерение отправителя, приблизить лексико-грамматическую структуру текста перевода к тексту оригинала, оценить место и соотношение отдельных частей текста, обеспечить когерентность, целостность текста и воспринимать текст как «единицу коммуникации». Специальные (профессиональные) знания, умения и навыки, необходимые для эффективного выполнения своей деятельности, составляют техническую компетенцию переводчика. Отличаются они от других тем, что затрагивают область специальных знаний и умений, а не свойства личности и способности. Специалисту в области перевода следует иметь представление о сущности и задачах переводческой деятельности, основных положениях теории перевода, переводческой стратегией и приемами перевода. В.Н. Комиссаров считает, что «стратегия переводчика охватывает три группы общих принципов осуществления процесса перевода: некоторые исходные постулаты, выбор общего направления действий, которым переводчик будет руководствоваться при принятии конкретных решений, и выбор характера и последовательности действий в процессе перевода». В основе общей стратегии лежит желание переводчика как можно точнее понять и донести до реципиента смысл исходного текста. Ему всегда стоит критически относиться к своим действиям. Даже если текст перевода представляется непонятным или лишенным смысла, следует прежде всего усомниться в недостаточности собственных знаний или опыта и стараться устранить пробелы. Для нахождения наилучшего варианта перевода переводчик прилагает максимум усилий, учитывает цели перевода, сроки выполнения, а также иные условия работы, например возможность использовать технические средства (диктофон, компьютер). Стратегический подход подразумевает соблюдение некоторых правил: предшествование понимания переводу; деление текста на последовательные отрезки (обычно равные одному-двум

высказываниям); предварительное знакомство с предметом исходного текста (поиск дополнительной информации в энциклопедиях, словарях, статьях); прочтение оригинального текста целиком с целью ознакомления; составление списка незнакомых слов или специфических терминов; составление чернового варианта перевода и редактирование конечного варианта перевода. Профессиональная компетентность переводчика включает не только отдельные виды компетенций, но и специальные умения. В.Н. Комиссаров относит к ним следующие:

1. Умение выполнять параллельные действия на двух языках, переключаться с одного языка на другой. Часто это умение формируется самостоятельно с развитием двуязычия, хотя некоторым специалистам приходится прилагать усилия для его развития – изучать приемы перевода, переводческие соответствия, осуществлять двуязычные действия в процессе перевода. Все это помогает довести данное умение до профессионального уровня.

2. Умение понимать текст по-переводчески. Иными словами, переводчик воспринимает текст отлично от простого носителя языка – более полно, обращая внимание на малейшие смысловые детали. Поэтому он должен обладать значительными языковыми и культурными знаниями и уметь находить наиболее точные соответствия в обоих языках. Например, при переводе многозначных слов или времен английского глагола, когда прямые соответствия в русском языке отсутствуют, необходимо искать дополнительные сведения в тексте оригинала.

3. Умение переходить в высказываниях на каждом из языков от поверхностной структуры к глубинной и обратно при выполнении параллельных действий на двух языках в процессе перевода. То есть в процессе перевода специалист должен отыскать скрытый смысл высказывания, найти его глубинную структуру при невозможности использовать аналогичную поверхностную структуру в языке перевода, а затем подыскать необходимую поверхностную структуру для выражения глубинной.

4. Умение «отходить, не удаляясь». Переводчик стремится оставаться как можно ближе к исходному смыслу, даже когда ему требуется отойти от оригинала, если применить прямое соответствие невозможно.

5. Умение выбирать и правильно использовать технические приемы перевода и преодолевать трудности, связанные с лексическими, фразеологическими, грамматическими и стилистическими особенностями исходного языка. Формированию такого умения способствует изучение этих приемов и трудностей перевода в рамках соответствующей частной теории перевода.

6. Основные переводческие умения сводятся воедино в умение анализировать текст оригинала, выявлять стандартные и нестандартные переводческие проблемы и выбирать способы их решения, наиболее соответствующие каждому конкретному акту перевода. Сюда же включается умение редактировать переводы (свои и чужие), находить и исправлять стилистические и семантические ошибки и погрешности, оценивать и доказательно критиковать предлагаемые варианты.

В профессиональную компетентность переводчика также включаются некоторые личностные характеристики, обеспечивающие успешное выполнение профессиональных функций. В процессе перевода переводчик должен уметь сосредоточиваться, мобилизовывать весь свой потенциал, ресурсы памяти, быстро переключать внимание, переходить от одного языка к другому, от одной культуры к другой. В связи с тем, что переводимые тексты имеют разнообразную тематику, относятся к различным областям знаний, специалисту следует быть высокообразованным, эрудированным, начитанным, с широким кругозором, обладать обширными знаниями. Более того, профессиональный переводчик стремится к постоянному пополнению своих знаний, обогащению не только словарного запаса, но и поиску новой лингвистической информации, умело использует энциклопедии, справочники, Интернет и другие источники.

При формировании профессиональной компетентности переводчика происходит развитие особого типа личности, соответствующей морально-этическим особенностям этой профессии. Прежде всего, переводческая деятельность строится на доверии заказчика / рецептора исполнителю. Часто, не зная содержания исходного текста, заказчик полностью полагается на профессионализм и честность переводчика и объективность и соответствие результата оригиналу. Специалист несет полную ответственность за качество своей работы, он должен осознавать и помнить о рисках, которые могут сопровождать недобросовестно выполненное задание. Поведению переводчика должны быть присущи тактичность, сдержанность, умение хранить тайну, поскольку, участвуя в особо важных переговорах или работая с засекреченными документами, личной перепиской и т.д., он может получить доступ к информации, которую нельзя разглашать. Все вышеперечисленные компоненты профессиональной компетентности переводчика в той или иной степени присутствуют в профессиональном портрете специалиста в области перевода. Однако следует помнить, что набор профессиональных и личных качеств переводчика, необходимых для успешной работы в своем профиле, варьируется в зависимости от того, какими видами перевода он занимается. Стоит отметить, что переводчику практически любого профиля обязательно требуются высокая работоспособность и хорошая физическая форма, а наличие у переводчика черт характера и нервно-психических качеств, соответствующих выбранному профилю переводческой деятельности, делает эту деятельность более успешной и вызывающей меньшее количество негативных эмоций и психологических перегрузок. В то же время во всех видах и жанрах перевода, независимо от личных качеств, профпригодность переводчика определяется, прежде всего, наличием у него сформированной профессиональной компетентности, приобретаемой в процессе обучения переводу и затем закрепляемой в ходе практической переводческой деятельности. Уровень владения профессиональной компетентностью напрямую зависит от степени развитости умений и компетенций, ее составляющих. Некоторые

умения могут стать автоматическими или полуавтоматическими и осуществляться переводчиком интуитивно, некоторые же требуют постоянной практики и закрепления. Профессиональная компетентность является тем определяющим фактором, который отличает выпускника переводческой специальности от прочих. В связи с этим будет обоснованным выделение этой компетентности в качестве наиболее важного компонента профессионального портрета лингвиста-переводчика, поскольку именно высокий уровень профессиональной компетентности обеспечивает надлежащее качество выполняемой работы и, соответственно, степень успешности переводчика в профессиональной деятельности. Базовые составляющие профессиональной компетентности (иначе базовые компетенции) должны закладываться на начальном этапе обучения, чтобы студенты имели представление о специфике своей будущей профессии и требованиях, предъявляемых к лингвистам-переводчикам на рынке труда. В процессе овладения специальностью «лингвист-переводчик» обучаемые должны развивать базовые компетенции, а также приобретать новые умения и способности, чтобы к окончанию обучения достичь такого уровня профессиональной компетентности, который позволит им стать успешными и конкурентоспособными специалистами в своей области.

Тимофеева Н.П., Фокеева Ю.А., Федорчукова Л.А.

РАЗВИТИЕ ПОЗНАВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ У БУДУЩИХ ПЕРЕВОДЧИКОВ В ХОДЕ ИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ

Устный перевод – особый вид языковой деятельности. Это передача смысла того, что сказано на одном языке, средствами другого языка. Переводчик выступает посредником между двумя или более сторонами в процессе коммуникации. Перевод как акт межъязыковой коммуникации можно представить в виде двух этапов: 1) порождение

и восприятие текста оригинала; 2) порождение и восприятие текста перевода. При переводе необходимо правильно понимать содержание высказывания на языке оригинала и как можно полнее и точнее передать это содержание средствами языка перевода. Таким образом, устный переводчик интерпретирует текст первоисточника для передачи основного содержания на другом, отличном от исходного, языке. Перевод и интерпретация в работе переводчика осуществляются как единый процесс. В науке интерпретация исследуется с точки зрения особенностей человеческого сознания, которое функционирует за счет восприятия и обработки информации. Изучение языка, лингвистическая компетентность носителя языка, понимание им стилистического потенциала языковых средств влияют на перевод, который может быть определен как интерпретационная деятельность. Язык, как «обусловленное культурой и переживаемое в индивидуальном сознании знание о мире, проявляющееся в коммуникативной деятельности», требует от переводчика постоянного совершенствования коммуникативных навыков, в основе которых – способность к интерпретации, максимально адекватной и точной. Деятельность устного переводчика принципиально диалогична, что объясняется спецификой устной речи. Живая речь в конкретной коммуникативной ситуации является не только звучащей, но и творимой в момент речевой деятельности. В условиях устной речи интерпретация синхронизирует вербальные и невербальные средства общения, что позволяет наиболее верно истолковывать эмоционально-экспрессивные оттенки произносимых слов. Переводчик должен распознавать звучащую иноязычную речь, при этом уметь считывать то, что говорящий подразумевает, более того, необходимо понимать коммуникативные намерения собеседника. При этом следует отметить, что способность переводчика предугадывать смыслы вряд ли можно назвать исключительно субъективной. Данную способность вполне можно развивать в процессе совершенствования речевой деятельности как таковой. Для этого в ходе профессиональной подготовки переводчика необходимо внедрять комплексные задания, направленные на

развитие не только навыков говорения и слушания, но и навыков письма, чтения. Успешный устный перевод во многом зависит от умения интерпретировать письменный текст, воспринимать его как коммуникативное целое. Важно учитывать, что устный перевод основывается на глубинной диалогической концепции «Я – Другой». Устный переводчик находится в состоянии интерпретативного диалога, при осуществлении которого соблюдение этических норм речевой культуры тождественно пониманию Другого, осознанию чужой точки зрения. Открытость к собеседнику, интересубъективная позиция зависят от характера языковой личности переводчика. Собственно, успешная интерпретационная деятельность определяется умением вести межкультурный диалог. Общность понятий «перевод» и «интерпретация» проявляется в единстве духовного и материального мира, в переводе реальность и представление о реальности стремятся к тождеству. Прийти к такому единству – профессиональная задача будущего переводчика. Уровень развития навыков, необходимых устному переводчику, обусловлен степенью мотивированности студента и его психоэмоциональной зрелостью: насколько хорошо обучаемый осознает межъязыковые, этические и духовные границы общения, учитывает стилистические особенности эмоционально-экспрессивных средств выражения мысли, различает концептосферу иноязычной культуры. Несомненно, совершенствование переводческих способностей происходит одновременно с развитием когнитивных возможностей языковой личности, которая обладает вербальным мышлением и проявляет себя за счет рефлексивного взаимодействия с пространством языка. К примеру, «перевод специальной терминологии требует большой степени компетенции и концентрации интенсивной ментальной деятельности». Изложение основного материала исследования. В процессе устного перевода задействованы несколько каналов восприятия информации, что требует от переводчика быстрого переключения. При подготовке к данному виду деятельности необходимо тренировать внимание, память, мышление. Все эти психические процессы естественны для

каждого человека, но их качество различается. Внимание является особой формой психической активности человека. Оно отражает направленность и сосредоточенность сознания человека на определенных объектах, что обеспечивает их особо ясное отражение. В психологии выделяют следующие свойства внимания: устойчивость, сосредоточенность, переключаемость, распределение и объем. Процесс запоминания учебного материала связан с различными видами внимания: 1) произвольное внимание – формируется в процессе непосредственного восприятия учебного материала; 2) непроизвольное – формируется при интересном изложении материала; 3) социально-обусловленное – формируется у студентов в процессе обучения и воспитания. Так, исходя из комплекса навыков, необходимых переводчику в профессиональной деятельности, в процессе подготовки будущих специалистов, нами была разработана особая система упражнений, нацеленная на совершенствование познавательных процессов, т.е. внимания, мышления, памяти. Предлагаемая нами методика обучения устному переводу содержит задания, направленные на развитие универсальных свойств внимания: концентрации – степени сосредоточенности на объекте. Основные критерии определения степени концентрации внимания строятся на факторах отвлечения во время восприятия информации; устойчивости – возможности использовать одновременно несколько способов восприятия и переработки информации. Основными критериями являются способности слышать и писать одновременно, смотреть, слышать, записывать и анализировать одновременно и т.д.; переключаемости – длительности сознательного удержания внимания на объекте и способности переключиться на другой объект. Основным критерием является количество времени сосредоточенности на объекте; распределяемости – способности внимания одновременно выполнять несколько самостоятельных видов деятельности, что необходимо в учебном процессе. В процессе обучения студентам необходимо слушать, записывать учебный материал при одновременных ответах на вопросы преподавателя. Таким образом, представляется, что на

занятиях по устному переводу целесообразно применять комплексный подход, используя несколько способов тренировки внимания. Хороший результат дают игровые упражнения. Например, в задании «Ну-ка, зеркальце скажи» среди предметов, разных по размеру, но одинаковых по форме, необходимо найти зеркальное отражение одного из предметов. Цель задания «Похоже, да не то же» – найти общее в изображениях справа и слева. В игре «Венгерский кроссворд» в случайной подборке букв необходимо найти определенное количество слов. В задании «Комментатор» студенту предлагается посмотреть на картинку в течение нескольких секунд, а затем описать ее максимально подробно. Игровой характер заданий позволяет настроить аудиторию на совместный поиск ответов и позволяет снять языковой барьер. В такой форме работы студенты овладевают навыками успешного межличностного общения в непринужденной обстановке, имитирующей реальное общение. Этот опыт им крайне необходим, поскольку, как отмечает Ю.А. Фокеева, «в системе обыденного взаимодействия общение протекает как бы само собой. В профессиональной деятельности переводчика оно становится специальной задачей». На основе этого автор резонно отмечает, что «переводчик должен знать законы общения, обладать коммуникативными способностями и коммуникативной культурой». Первостепенное значение для профессиональной деятельности переводчика имеет объем памяти. Память – комплекс высших психических функций и познавательных способностей, нацеленный на накопление, сохранение и воспроизведение навыков и знаний. Иными словами, это способность сохранять и воспроизводить в сознании прежние впечатления и опыт. Для более продуктивного запоминания учебного материала студентами необходимо развивать следующие виды памяти: 1) произвольную, основанную на постановке цели запомнить учебный материал; 2) произвольную, не связанную с конкретной целью что-либо запомнить; 3) слуховую, возникающую в процессе запоминания информации при помощи слуха; 4) связанную с работой зрительного анализатора; 5) оперативную, предполагающую способность сохранять и удерживать в памяти

только что воспринятый материал. Среди параметров памяти, которые необходимы для запоминания учебного материала у студентов, можно выделить следующие: объем – количественный показатель сохраняющегося в памяти или воспроизведенного материала; скорость запоминания – необходимое количество повторений для удержания информации в памяти; точность – воспроизведение информации, полученной ранее в исходном виде, без потерь, искажений и дополнений; прочность – сохранение заученного материала и скорость его забывания; готовность – актуализация мнемических следов и воспроизведение необходимой информации. Вопросам развития памяти переводчиков посвящены работы зарубежных (например, статья о важности развития кратковременной памяти для точного устного перевода в журнале, издаваемом Американской Ассоциацией Переводчиков) и отечественных лингвистов, педагогов и психологов. На занятиях по устному переводу можно использовать следующие способы тренировки памяти: 1) «Keywords» – прослушав или прочитав текст, восстановить короткий рассказ по ключевым словам; 2) «Города и люди» – ознакомившись в течение нескольких минут с предложенной информацией, воспроизвести ее в правильной последовательности; 3) «Кто больше» – запомнить как можно больше слов, используя ассоциативный метод; 4) «Что общего?» – посмотрев в течение двух минут на список слов, закрыть их и попробовать записать те, которые запомнили. Мышление – познавательная деятельность человека, психический процесс моделирования закономерностей окружающего мира на основе аксиоматических положений. Выбранная нами методика обучения предполагает развитие различных типов мышления: 1) теоретическое мышление – вид мышления, основанный на выделении и анализе закономерностей своего предмета. Является преимущественным типом и высоким уровнем мышления, поскольку необходимо развивать способности к самостоятельному, активному мышлению, критическому разбору, анализу и умозаключению; 2) наглядно-действенное – вид мышления, при котором процесс представляется в

виде практической преобразовательной человеческой деятельности с реальными предметами; 3) наглядно-образное – вид мышления, при котором мыслительный процесс непосредственно связан с восприятием мыслящим человеком окружающей действительности и без него совершаться не может. В преподавании важно отслеживать, насколько студентам дается сравнение как мыслительная операция, при которой происходит сопоставление предметов и явлений, их свойств и отношений друг с другом и выявление общности или различия между ними; классификация как объединение многих предметов или явлений по какому-то общему свойству или признаку; и умозаключение как вывод, мыслительная операция, при которой происходит формирование неизбежного следствия из ряда ассоциаций. В процессе подготовки будущего переводчика необходимо стремиться к развитию профессионального творческого мышления. Хороший результат при тренировке мышления в ходе обучения устному переводу дают следующие задания: 1) анаграммы – из списка слов найти слова, которые имеют значение при прочтении справа–налево и слева–направо. (Например: ров – вор, нос – сон); 2) «Алиса в стране чудес» – определить значение слова в исходном контексте; 3) «Найди лишнее» – убрать лишнее из списка слов; 4) «Сортирующее мышление» – найти общее в списке слов и распределить их по соответственным категориям. <...>

Работа над развитием психических процессов очень важна при подготовке к устному переводу, поскольку является необходимой для формирования одного из важнейших профессиональных умений – способности произносить слова максимально четко и ясно при высоком темпе речи. В связи с этим целесообразно использовать на занятиях следующие техники: 1) постановка дикции – работа над артикуляцией и правильным произношением. Видимый результат наблюдается при использовании скороговорок, которые обучающимся необходимо повторять сначала за преподавателем, затем самостоятельно заучивать скороговорки и стихи, различной длины и сложности на родном и иностранном языке; 2) мнемотехника и переключение – упражнения, нацеленные на расширение объема

оперативной памяти и освоение вспомогательных приемов запоминания; числа – устное и письменное воспроизведение определенного набора сложных чисел на родном и иностранном языке; имена – повторить имена в определенном порядке, назвать событие по определенному известному имени собственному; перечислительный ряд – повторить определенный набор слов или чисел на родном и иностранном языке; логические операции – повторить определенный набор слов и найти лишнее; перевести в быстром темпе системы исчисления с одного языка на другой; прослушав и повторив определенный набор слов, сразу назвать общий признак; «снежный ком» – повтор постоянно увеличивающейся информации за диктором в точном порядке; мнемостиhi – прослушать стихотворение, ответить на вопросы по содержанию и выполнить задание поискового характера; сводки погоды – прослушав сводку погоды, сделать короткое сообщение на родном и иностранном языке о наиболее существенных изменениях; прослушать сводки погоды на родном и иностранном языке и проанализировать структурные, лексические и культурные различия; 3) эхо-техника – выполняется самостоятельно в виде домашнего задания, проводится последовательное повторение информационного сообщения, прочитанного профессиональными дикторами, и записывается на компакт диск. Наряду с применением указанных техник, следует вводить основы риторики – изучение ключевых понятий и норм искусства речи. При отработке необходимо создать произведения речи в рамках соответствующей жанрово-стилевой разновидности текста и законов ораторского искусства. Развитие внимания, памяти, мышления и работа над темпом речи необходимы для успешного обучения и последующей работы, особенно в качестве последовательного или синхронного переводчика. Рассмотренные задания, игры универсальны и подходят для занятий не только по переводу, но и по базовому курсу иностранного языка, поскольку важны для общего развития любого человека. <...>

Предложенная методика была апробирована в ходе подготовки будущих переводчиков третьего года обучения. Также в качестве

контрольной была протестирована группа студентов 3 курса. Таким образом, для подтверждения вышеизложенного была проведена диагностика, в рамках которой студентам было предложено 7 разноплановых заданий на русском и английском языках. 3 задания вызвали сложность у экспериментальной группы (верными в них оказалось менее 50% ответов), у контрольной группы вызвали затруднения 6 заданий и лишь одно было выполнено успешно (т.е. более 50% правильных ответов) всеми участниками. Более того, в контрольной группе ни одно из 7 предложенных заданий не было выполнено на максимальный бал (100% правильных ответов) всеми участвующими в эксперименте, в то время как в экспериментальной группе было зафиксировано 2 из 4 успешно выполненных всеми участниками заданий, по которым все студенты получили максимальный бал.

Выводы. Полученные эмпирические данные свидетельствуют о том, что студенты, обучающиеся с использованием специализированного комплекса упражнений, сфокусированного на целенаправленном развитии познавательных процессов, показывают более высокие результаты, что доказывает необходимость перманентного поиска новых методик совершенствования переводческих способностей и когнитивных возможностей будущего переводчика.

2. Подготовьтесь к групповой дискуссии по следующим вопросам:

- устный перевод как особый вид языковой деятельности;
- навыки, необходимые переводчику в профессиональной деятельности;
- способы тренировки внимания;
- значение памяти для переводчика, методики ее улучшения;
- развитие различных типов мышления;
- техники совершенствования речи.

Рекомендации, которые следует соблюдать для получения наибольшего эффекта в тренировке памяти и внимания:

Не занимайтесь одновременно двумя и более делами

Беседуя с кем-нибудь, не отвлекайтесь на посторонние вещи, не используйте телефон, не думайте о своем. Сконцентрируйтесь на речи собеседника. Занимая свою память и внимание не одним делом, а двумя и более, Вы ухудшаете работоспособность и качества.

Следите за своим питанием

Следует избавить свой организм от неправильного питания. Самые важные продукты для мозга это: молоко и молочные продукты, фрукты, овощи, орехи и зелень. Растительные продукты насыщены полезными витаминами и веществами.

Не перетрудитесь

Для любой тренировки, будь то физическая или умственная, существует правило: тренировка – отдых – тренировка. Поэтому данное правило нужно соблюдать и при тренировках памяти и внимания. Если ваш мозг устал – не нагружайте его больше.

Не запоминайте всю информацию без разбора

Мозг очень странно устроен. Устроен так, что запоминает абсолютно не нужную и бесполезную нам информацию в большом объеме. А вот полезная и нужная информация, почему-то забывается. Поэтому не старайтесь обращать внимание на то, что вам совсем не нужно.

Развивайтесь физически и гуляйте

Мозгу требуется постоянная подпитка кислородом, которая соответственно улучшит качества и работоспособность. Ведите здоровый образ жизни.

Есть три аспекта внимания, которыми вам нужно научиться владеть.

Концентрация – это умение направлять все свое внимание на один конкретный объект или действие. Чем лучше у вас развито умение концентрироваться, тем дольше вы можете работать не отвлекаясь.

Переключение – это способность быстро менять объекты внимания. Вы, наверное, замечали, что когда происходит резкая смена деятельности, мозгу сложно сразу перестроиться. Особенно это касается всего, что связано с сильными эмоциями.

Например, мысли так и продолжают крутиться вокруг прожитой неприятной ситуации.

Распределение внимания играет важную роль, когда нам нужно выполнять сразу несколько действий и контролировать несколько объектов. Самая лучшая тренировка для этого – вождение. Вспомните, что из себя представляет управление автомобилем. Нужно постоянно следить за дорогой, нажимать на педали, смотреть на приборы, включать поворотники и т.д. В первый раз это кажется невозможным, зато потом получается на автомате.

Упражнения на развитие внимания, памяти, мыслительных процессов

1. Классические Таблицы Шульте

Посмотрите на таблицу ниже и постарайтесь как можно быстрее зафиксировать числа взглядом в правильном порядке от 1 до 25. Можно усложнить задачу. Сделайте то же самое, поместив взгляд в центр таблицы и пользуясь только периферическим зрением.

Вариант 1

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

Вариант 2

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

2. Рисование двумя руками

Основная цель этого упражнения – развитие обоих полушарий мозга. Но оно отлично подойдет и для тренировки внимания. Возьмите в руки по карандашу и начните одновременно рисовать разные геометрические фигуры. Например, левой рукой квадрат, а правой – круг. Лучше всего это делать на время. Постарайтесь нарисовать хотя бы 8–10 фигур за минуту.

Использование другой руки

Используйте левую — если вы правша, и правую — если левша. Выполнение другой рукой даже таких простых заданий, как взять, например, вилку или причесаться может значительно способствовать развитию мозга.

3. Посмотрите внимательно на картинку с разными предметами одну минуту, запомните их. Закройте картинку и напишите, что вы запомнили. Предметы должны быть написаны или нарисованы в таком же порядке как на картинке.

4. Описание предмета по памяти.

Возьмите, например вазу, рассмотрите ее внимательно двадцать секунд. Отвернитесь от нее и попробуйте описать ее по памяти.

Вам надо описать все: форму, цвет, какой рисунок нарисован на этой вазе и так далее.

Затем повернитесь к вазе и посмотрите внимательно, что вы упустили и не рассказали.

Посмотрите еще раз на вазу и отвернитесь от нее. Попробуйте составить более полный рассказ о вазе.

5. Прокручивание дня

Перед сном попробуйте вспомнить людей и предметы, которые окружали вас целый день.

Вспомните фразы, которые были обращены к вам. Если вы слушали лекцию, то восстановите в памяти мимику, жесты. Вспомните, о чем говорилось на лекции дословно. Проанализируйте весь свой день и оцените свою память, наблюдательность и внимание.

Попробуйте нанести на бумагу маршруты, по которым вы ездили или ходили сегодня или вчера, когда возвращались домой. Они могут быть как знакомыми, так и новыми. Попробуйте указать названия улиц, заведений, станций и т.д.

6. Mind maps

Этот метод еще называют «ментальными картами», «интеллект-картами» или «картами памяти». Их необходимо рисовать. Mind maps дают долговременный эффект, если нужно полностью запомнить книгу, организовать бизнес-проект или набросать план отпуска.

Пошаговая инструкция по рисованию ментальных карт выглядит так.

В центре изображаем образ задания, проблемы или области знания.

Отводим в стороны в виде толстых ветвей основные разделы карты (подписываем их по минимуму и нумеруем).

С помощью ключевых слов, цветов и пиктограмм раскрываем детали на тонких ветках.

7. Мнемотехника, или мнемоника, — это совокупность приёмов, увеличивающих объём памяти и облегчающих запоминание информации.

В основе мнемонического запоминания лежит визуализация — образное конспектирование, во время которого абстрактные понятия получают визуальные, аудиальные или кинестетические воплощения в памяти.

Чтобы в голове возникла *ассоциация* и сформировались нужные нейронные связи, образ должен быть объёмным и ярким. Ассоциации сугубо индивидуальны и могут быть странными или нелепыми — так даже лучше.

- Цепочка слов

Словесная игра, в которой игроки придумывают слова, которые начинаются с буквы или слога, на который заканчивается предыдущее слово. С помощью этой игры можно улучшить словарный запас и гибкость ума.

- Соощущения

Метод соощущений позволяет строить запоминающиеся ассоциации. Для этого нужно научиться подключать все пять органов чувств. К примеру, создайте ассоциации к слову «самолет». Каким вы его видите? Что слышите? Что ощущаете после прикосновения? Какой вкус чувствуете? Какой запах?

Таким образом, можно научиться более остро воспринимать и надежно запоминать новые данные. Сложно забыть то, что вызвало активность сразу нескольких органов чувств.

- Метод Цицерона

Суть данного приёма мнемотехники — создание в воображении пространства с опорными образами. Другие названия: дворец памяти, метод римской комнаты, метод локусов, чертоги разума.

Этот метод назван в честь одного из самых блестящих ораторов в мировой истории. Марк Тулий Цицерон - государственный деятель Римской империи, прославился тем, что никогда не использовал в своих публичных выступлениях записи или подсказки. Цицерон воспроизводил по памяти множество фактов, дат, исторических событий и имен. Для того, чтобы запомнить в строго выверенной последовательности подготовленное выступление, Цицерон разбивал свою речь на части и каждую часть готовил в одном из своих многочисленных покоев. Непосредственно на выступлении с речью Цицерон мысленно прохаживался по своим многочисленным покоям по определенному маршруту, и это помогало ему чётко вспомнить ту часть речи, которую он там готовил.

Необязательно создавать пространство с нуля, можно представлять свою квартиру или комнату, место прогулки, дорогу домой. Выберите там несколько опорных образов (телевизор, настольная лампа, холодильник и так далее) и, перемещаясь по часовой стрелке, проложите между ними маршрут.

К каждому опорному образу присоединяйте запоминаемый. Можно не один, а целую цепочку (как в предыдущем методе). Количество информации, которую вы можете запомнить, зависит от размера локации и тренированности.

Образы можно менять, то есть многократно запоминать новую информацию на одни и те же локации.

3. Изучите особенности своей психики

- Пройдите тест на определение ведущего канала восприятия.

Диагностика доминирующей перцептивной модальности С. Ефремцева служит для определения ведущего типа восприятия: аудиального, визуального или кинестетического.

Какие органы чувств скорее “откликаются” у вас при контактах с окружающим миром? К какому типу людей относятся ваши близкие? Как они воспринимают окружающий мир: визуально, на слух, или на ощупь? Методика поможет вам лучше понять себя и других. У каждого из нас среди органов чувств есть ведущий, который быстрее и чаще остальных реагирует на сигналы и раздражители внешней среды. Сходство типов может способствовать любви, несовпадение порождает конфликты и недоразумения. Если вы знаете к какому типу относятся дорогие вам люди и просто знакомые, вам будет легче донести до них информацию и понять, что хотят сказать вам. Например, как люди с определенным видом восприятия узнают, что их кто-то любит?

Визуал (зрительное восприятие) – по тому, как на него смотрят.

Кинестетик (тактильное восприятие) – по тому, как его касаются.

Аудиал (слуховое восприятие) – по тому, что ему говорят.

Тест: аудиал, визуал, кинестетик

(диагностика доминирующей перцептивной модальности

С. Ефремцева)

Инструкция: прочитайте предлагаемые утверждения. Поставьте знак "+", если Вы согласны с данным утверждением, и знак "-", если не согласны.

1. Люблю наблюдать за облаками и звездами.
2. Часто напеваю себе потихоньку.

3. Не признаю моду, которая неудобна.
4. Люблю ходить в сауну.
5. В автомобиле цвет для меня имеет значение.
6. Узнаю по шагам, кто вошел в помещение.
7. Меня развлекает подражание диалектам.
8. Внешнему виду придаю серьезное значение.
9. Мне нравится принимать массаж.
10. Когда есть время, люблю наблюдать за людьми.
11. Плохо себя чувствую, когда не наслаждаюсь движением.
12. Видя одежду в витрине, знаю, что мне будет хорошо в ней.
13. Когда услышу старую мелодию, ко мне возвращается прошлое.
14. Люблю читать во время еды.
15. Люблю поговорить по телефону.
16. У меня есть склонность к полноте.
17. Предпочитаю слушать рассказ, который кто-то читает, чем читать самому.
18. После плохого дня мой организм в напряжении.
19. Охотно и много фотографирую.
20. Долго помню, что мне сказали приятели или знакомые.
21. Легко могу отдать деньги за цветы, потому что они украшают жизнь.
22. Вечером люблю принять горячую ванну.
23. Стараюсь записывать свои личные дела.
24. Часто разговариваю с собой.
25. После длительной езды на машине долго прихожу в себя.
26. Тембр голоса многое мне говорит о человеке.
27. Придаю значение манере одеваться, свойственной другим.
28. Люблю потягиваться, расправлять конечности, разминаться.
29. Слишком твердая или слишком мягкая постель для меня мука.
30. Мне нелегко найти удобную обувь.
31. Люблю смотреть теле- и видеофильмы.
32. Даже спустя годы могу узнать лица, которые когда-либо видел.

33. Люблю ходить под дождем, когда капли стучат по зонтику.
34. Люблю слушать, когда говорят.
35. Люблю заниматься подвижным спортом или выполнять какие-либо двигательные упражнения, иногда и потанцевать.
36. Когда близко тикает будильник, не могу уснуть.
37. У меня неплохая стереоаппаратура.
38. Когда слушаю музыку, отбиваю такт ногой.
39. На отдыхе не люблю осматривать памятники архитектуры.
40. Не выношу беспорядок.
41. Не люблю синтетических тканей.
42. Считаю, что атмосфера в помещении зависит от освещения.
43. Часто хожу на концерты.
44. Пожатие руки много говорит мне о данной личности.
45. Охотно посещаю галереи и выставки.
46. Серьезная дискуссия – это интересно.
47. Через прикосновение можно сказать значительно больше, чем словами.
48. В шуме не могу сосредоточиться.

Ключ к тесту

- Визуальный канал восприятия: 1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45
 - Аудиальный канал восприятия: 2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 37, 43, 46, 48
 - Кинестетический канал восприятия: 3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47
- Уровни перцептивной модальности (ведущего типа восприятия) :
- 13 и более – высокий;
 - 8-12 – средний;
 - 7 и менее – низкий.

Интерпретация результатов

Подсчитайте, количество положительных ответов в каждом разделе ключа. Определите, в каком разделе больше ответов "да" ("+"). Это Ваш тип ведущей модальности. Это ваш главный тип восприятия.

Визуал. Часто употребляются слова и фразы, которые связаны со зрением, с образами и воображением. Например: “не видел этого”, “это, конечно, проясняет все дело”, “заметил прекрасную особенность”. Рисунки, образные описания, фотографии значат для данного типа больше, чем слова. Принадлежащие к этому типу люди моментально схватывают то, что можно увидеть: цвета, формы, линии, гармонию и беспорядок.

Способ получения информации: посредством зрения – благодаря использованию наглядных пособий или непосредственно наблюдая за тем, как выполняются соответствующие действия. Восприимчивы к видимой стороне окружающего мира; испытывают жгучую потребность в том, чтобы мир вокруг них выглядел красиво; легко отвлекаются и впадают в беспокойство при виде беспорядка. Обращают внимание при общении с людьми на лицо человека, его одежду и внешность. Описывают видимые детали обстановки – цвет, форму, размер и внешний облик вещей, хорошо запоминают зримые детали обстановки, а также тексты и учебные пособия, представленные в печатном или графическом виде.

Кинестетик. Чаще в ходу другие слова и определения, например: “не могу этого понять”, “атмосфера в квартире невыносимая”, “ее слова глубоко меня тронули”, “подарок был для меня чем-то похожим на теплый дождь”. Чувства и впечатления людей этого типа касаются, главным образом, того, что относится к прикосновению, интуиции, догадке. В разговоре их интересуют внутренние переживания.

Способ получения информации: посредством активных движений скелетных мышц – участвуя в подвижных играх и занятиях, экспериментируя, исследуя окружающий мир, при условии, что тело постоянно находится в движении. Привыкли к тому, что вокруг них кипит деятельность; им необходим простор для движения; их

внимание всегда приковано к движущимся объектам; зачастую их отвлекает и раздражает, когда другие люди не могут усидеть на месте, однако им самим необходимо постоянно двигаться. Обращают внимание при общении с людьми на то, как другой себя ведет; что он делает и чем занимается. Широко применяют слова, обозначающие движения и действия; говорят в основном о делах, победах и достижениях; как правило, немногословны и быстро переходят к сути дела; часто используют в разговоре свое тело, жесты, пантомимику. Хорошо запоминают свои и чужие поступки, движения и жесты.

Аудиал. “Не понимаю, что мне говоришь”, “это известие для меня...”, “не выношу таких громких мелодий” – вот характерные высказывания для людей этого типа; огромное значение для них имеет все, что акустично: звуки, слова, музыка, шумовые эффекты.

Способ получения информации: посредством слуха – в процессе разговора, чтения вслух, спора или обмена мнениями со своими собеседниками. Испытывают потребность в непрерывной слуховой стимуляции, а когда вокруг тихо, начинают издавать различные звуки – мурлычат себе под нос, свистят или сами с собой разговаривают, но только не тогда, когда они заняты учебой, потому что в эти минуты им необходима тишина; в противном случае им приходится отключаться от раздражающего шума, который исходит от других людей. Обращают внимание при общении с людьми на имя и фамилию человека, звук его голоса, манеру его речи и сказанные им слова. Описывают звуки и голоса, музыку, звуковые эффекты и шумы, которые можно услышать в окружающей их обстановке, а также пересказывают то, что говорят другие люди. Хорошо запоминают разговоры, музыку и звуки.

- **Определите тип темперамента по Г. Айзенку**

Личностный опросник Айзенка (Eysenck Personality Inventory, или EPI) опубликован в 1963 г. и содержит 57 вопросов, 24 из которых направлены на выявление экстраверсии-интроверсии, 24 других - на оценку эмоциональной стабильности-нестабильности (нейротизма),

остальные 9 составляют контрольную группу вопросов, предназначенную для оценки искренности испытуемого, его отношения к обследованию и достоверности результатов.

Ганс Юрген Айзенк - всемирно известный немецко-британский психолог, которого мы знаем благодаря знаменитому тесту по определению IQ, а также по его тесту по определению типа темперамента (EPI). Г. Айзенк, проанализировав материалы обследования 700 солдат, пришел к выводу, что всю совокупность описывающих человека черт можно представить посредством двух главных факторов: экстраверсии (интроверсии) и невротизма. Первый из этих факторов биполярен и представляет характеристику индивидуально-психологического склада человека, крайние полюса которой соответствуют ориентации личности либо на мир внешних объектов (экстраверсия), либо на субъективный внутренний мир (интроверсия). Принято считать, что экстравертам свойственны общительность, импульсивность, гибкость поведения, большая инициативность (но малая настойчивость) и высокая социальная приспособляемость. Интровертам же, наоборот, присущи необщительность, замкнутость, социальная пассивность (при достаточно большой настойчивости), склонность к самоанализу и затруднения социальной адаптации. Вторым фактором — невротизм — описывает некоторое свойство-состояние, характеризующее человека со стороны эмоциональной устойчивости, тревожности, уровня самоуважения и возможных вегетативных расстройств. Фактор этот также биполярен и образует шкалу, на одном полюсе которой находятся люди, характеризующиеся чрезвычайной устойчивостью, зрелостью и прекрасной адаптированностью, а на другом — чрезвычайно нервный, неустойчивый и плохо адаптированный тип. Большая часть людей располагаются между этими полюсами, ближе к середине (согласно нормальному распределению).

Пересечение этих двух биполярных характеристик позволяет получать неожиданный и довольно любопытный результат — достаточно четкое отнесение человека к одному из четырех типов темперамента.

Инструкция

Вам предлагается ответить на 57 вопросов. Вопросы направлены на выявление вашего обычного способа поведения. Постарайтесь представить типичные ситуации и дайте первый «естественный» ответ, который придет вам в голову. Отвечайте быстро и точно. Помните, что нет «хороших» или «плохих» ответов. Если вы согласны с утверждением, поставьте рядом с его номером знак + (да), если нет — знак — (нет).

Текст опросника

1. Часто ли Вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы встряхнуться, испытать возбуждение?
2. Часто ли Вы нуждаетесь в друзьях, которые могут Вас ободрить или утешить?
3. Вы считаете себя человеком беззаботным?
4. Трудно ли Вам отказаться от своих намерений?
5. Обдумываете ли Вы свои дела не спеша, предпочитаете подождать, прежде чем действовать?
6. Всегда ли Вы сдерживаете свои обещания?
7. Часто ли у Вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Обычно Вы поступаете и говорите быстро, не раздумывая?
9. Возникало ли у Вас когда-нибудь чувство, что Вы несчастливы, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
10. Верно ли, что на спор Вы готовы решиться на очень многое?
11. Смущаетесь ли Вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола?
12. Бывает ли когда-нибудь, что, разозлившись, Вы выходите из себя?
13. Часто ли Вы действуете под влиянием минутного настроения?
14. Часто ли Вы беспокоитесь из-за того, что сделали или сказали что-нибудь такое, чего не следовало бы делать или говорить?
15. Предпочитаете ли Вы обычно книги встречам с людьми?

16. Легко ли Вас обидеть?
17. Любите ли Вы часто бывать в компании?
18. Бывают ли у Вас иногда мысли, которые Вы хотели бы скрыть от других?
19. Верно ли, что Вы иногда полны энергии так, что все горит в руках, а иногда совсем вялы?
20. Предпочитаете ли Вы иметь поменьше друзей, но зато близких Вам?
21. Часто ли Вы мечтаете?
22. Когда на Вас кричат, Вы отвечаете тем же?
23. Часто ли Вас беспокоит чувство вины?
24. Все ли Ваши привычки хороши и желательны?
25. Способны ли Вы дать волю своим чувствам и всюю повеселиться в компании?
26. Можете ли Вы сказать, что у Вас часто нервы бывают натянуты до предела?
27. Считают ли Вас человеком живым и веселым?
28. Часто ли, сделав какое-нибудь важное дело, Вы испытываете чувство, что могли бы сделать его лучше?
29. Вы больше молчите, когда находитесь в обществе других людей?
30. Вы иногда сплетничаете?
31. Бывает ли, что Вам не спится из-за того, что разные мысли лезут в голову?
32. Если Вы хотите узнать о чем-нибудь, то предпочитаете прочесть об этом в книге, нежели спросить у людей?
33. Бываете ли Вы иногда так возбуждены, что не можете усидеть на месте?
34. Нравится ли Вам работа, которая требует от Вас постоянного внимания?
35. Бывают ли у Вас слабость и головокружения?
36. Всегда ли Вы платили бы за провоз багажа на транспорте, если бы не опасались проверки?

37. Вам неприятно находиться в обществе, где подшучивают друг над другом?
38. Раздражительны ли Вы?
39. Нравится ли Вам работа, которая требует быстроты действий?
40. Верно ли, что нередко Вам не дают покоя мысли о разных неприятностях и ужасах, которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
41. Вы неторопливы в движениях?
42. Вы когда-нибудь опаздывали на свидание или в школу (на работу)?
43. Часто ли Вам снятся кошмары?
44. Верно ли, что Вы так любите поговорить, что никогда не упустите случая побеседовать с незнакомым человеком?
45. Бывают ли у Вас сильные головные боли?
46. Вы бы чувствовали себя несчастным, если бы длительное время были лишены общения с людьми?
47. Можете ли Вы назвать себя нервным человеком?
48. Есть ли среди Ваших знакомых люди, которые Вам явно не нравятся?
49. Можете ли Вы сказать, что Вы весьма уверенный в себе человек?
50. Легко ли Вы обижаетесь, когда люди указывают на Ваши ошибки в работе или на Ваши личные промахи?
51. Вы считаете, что трудно получить настоящее удовольствие от вечеринки?
52. Беспокоит ли Вас чувство, что Вы чем-то хуже других?
53. Легко ли Вам внести оживление в довольно скучную компанию?
54. Бывает ли, что Вы говорите о вещах, в которых не разбираетесь?
55. Беспокоитесь ли Вы о своем здоровье?
56. Любите ли Вы подшучивать над другими?
57. Страдаете ли Вы от длительной бессонницы?

Как обрабатывать данные

Подсчитайте число баллов отдельно по трем показателям (А, Б, В).

Показатель А («Шкала лжи»):

Присвойте 1 балл каждому ответу «Да», если Вы дали его на вопросы №№ 6, 24, 36.

Присвойте 1 балл каждому ответу «Нет», если Вы дали его на вопросы №№ 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Внимание! Если сумма баллов по показателю А превышает 4, то результаты теста считаются недостоверными, так как ответы были неискренними.

Показатель Б (экстраверсия – интроверсия):

Присвойте 1 балл каждому ответу «Да», если Вы дали его на вопросы №№ 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56.

Присвойте балл каждому ответу «Нет», если Вы дали его на вопросы №№ 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Показатель В (нейротизм: эмоциональная стабильность - эмоциональная нестабильность)

Присвойте балл каждому ответу «Да», если Вы дали его на вопросы №№ 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

Интерпретация результатов

При анализе результатов следует придерживаться следующих ориентиров.

Экстраверсия — интроверсия

Характеризуя типичного экстраверта, автор отмечает его общительность и обращенность индивида вовне, широкий круг знакомств, необходимость в контактах. Он действует под влиянием момента, импульсивен, вспыльчив, беззаботен, оптимистичен, добродушен, весел. Предпочитает движение и действие, имеет тенденцию к агрессивности. Чувства и эмоции не имеют строгого контроля, склонен к рискованным поступкам. На него не всегда можно положиться. Типичный интроверт — это спокойный, застенчивый

человек, склонный к самоанализу. Сдержан и отдален от всех, кроме близких друзей. Планирует и обдумывает свои действия заранее, не доверяет внезапным побуждениям серьезно относится к принятию решений, любит во всем порядок. Контролирует свои чувства, его нелегко вывести из себя. Обладает пессимистичностью, высоко ценит нравственные нормы.

Нейротизм

Характеризует эмоциональную устойчивость или неустойчивость (эмоциональная стабильность или нестабильность). Нейротизм, по некоторым данным, связан с показателями лабильности нервной системы. Эмоциональная устойчивость — черта, выражающая сохранение организованного поведения, ситуативной целенаправленности в обычных и стрессовых ситуациях. Характеризуется зрелостью, отличной адаптацией, отсутствием большой напряженности, беспокойства, а также склонностью к лидерству, общительности. Нейротизм выражается в чрезвычайной нервности, неустойчивости, плохой адаптации, склонности к быстрой смене настроений (лабильности), чувстве виновности и беспокойства, озабоченности, депрессивных реакциях, рассеянности внимания, неустойчивости в стрессовых ситуациях. Нейротизму соответствует эмоциональность, импульсивность; неровность в контактах с людьми, изменчивость интересов, неуверенность в себе, выраженная чувствительность, впечатлительность, склонность к раздражительности. Нейротическая личность характеризуется неадекватно 4 сильными реакциями по отношению к вызывающим их стимулам. У лиц с высокими показателями по шкале нейротизма в неблагоприятных стрессовых ситуациях может развиваться невроз.

Круг Айзенка

Для графического изображения доминирующего типа темперамента нужно найти точку на пересечении двух координат на рисунке. Показатель Б соответствует горизонтальной оси (шкала экстраверсии), показатель В – вертикальной (шкала нейротизма).



Привлекая данные из физиологии высшей нервной деятельности, Айзенк высказывает гипотезу о том, что сильный и слабый типы, по Павлову, очень близки к экстравертированному и интровертированному типам личности. Природа интроверсии и экстраверсии усматривается во врожденных свойствах центральной нервной системы, которые обеспечивают уравновешенность процессов возбуждения и торможения. Таким образом, используя данные обследования по шкалам экстраверсии, интроверсии и нейротизма, можно вывести показатели темперамента личности по классификации Павлова, который описал четыре классических типа: сангвиник (по основным свойствам центральной нервной системы характеризуется как сильный, уравновешенный, подвижный), холерик (сильный, неуравновешенный, подвижный), флегматик (сильный, уравновешенный, инертный), меланхолик (слабый, неуравновешенный, инертный).

«Чистый» *сангвиник* быстро приспосабливается к новым условиям, быстро сходится с людьми, общителен. Чувства легко возникают и сменяются, эмоциональные переживания, как правило, неглубоки. Мимика богатая, подвижная, выразительная. Несколько непоседлив, нуждается в новых впечатлениях, недостаточно регулирует свои импульсы, не умеет строго придерживаться выработанного распорядка, жизни, системы в работе. В связи с этим не может успешно выполнять дело, требующее равной затраты сил, длительного и методичного напряжения, усидчивости, устойчивости внимания, терпения. При отсутствии серьезных целей, глубоких мыслей, творческой деятельности вырабатываются поверхностность и непостоянство.

Холерик отличается повышенной возбудимостью, действия прерывисты. Ему свойственны резкость и стремительность движений, сила, импульсивность, яркая выраженность эмоциональных переживаний. Вследствие неуравновешенности, увлекшись делом, склонен действовать изо всех сил, истощаться больше, чем следует. Имея общественные интересы, темперамент проявляет в инициативности, энергичности, принципиальности. При отсутствии духовной жизни холерический темперамент часто проявляется в раздражительности, эффективности, несдержанности, вспыльчивости, неспособности к самоконтролю при эмоциональных обстоятельствах.

Флегматик характеризуется сравнительно низким уровнем активности поведения, новые формы которого вырабатываются медленно, но являются стойкими. Обладает медлительностью и спокойствием в действиях, мимике и речи, ровностью, постоянством, глубиной чувств и настроений. Настойчивый и упорный «труженик жизни», он редко выходит из себя, не склонен к аффектам, рассчитав свои силы, доводит дело до конца, ровен в отношениях, в меру общителен, не любит попусту болтать. Экономит силы, попусту их не тратит. В зависимости от условий в одних случаях флегматик может характеризоваться «положительными» чертами - выдержкой, глубиной мыслей, постоянством, основательностью и т. д., в других - вялостью, безучастностью к окружающему, ленью и безволием, бедностью и

слабостью эмоций, склонностью к выполнению одних лишь привычных действий.

Меланхолик. У него реакция часто не соответствует силе раздражителя, присутствует глубина и устойчивость чувств при слабом их выражении. Ему трудно долго на чем-то сосредоточиться. Сильные воздействия часто вызывают у меланхолика продолжительную тормозную реакцию (опускаются руки). Ему свойственны сдержанность и приглушенность моторики и речи, застенчивость, робость, нерешительность. В нормальных условиях меланхолик - человек глубокий, содержательный, может быть хорошим тружеником, успешно справляться с жизненными задачами. При неблагоприятных условиях может превратиться в замкнутого, боязливого, тревожного, ранимого человека, склонного к тяжелым внутренним переживаниям таких жизненных обстоятельств, которые вовсе этого не заслуживают.

Тема 3

ВЕРБАЛЬНАЯ И НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ СПЕЦИАЛИСТА

1. Подготовьтесь к групповой дискуссии по следующим вопросам:

- Общение: содержание, виды, формы.
- Вербальная компетентность переводчика.
- Невербальные средства общения и их роль в деловом общении.

2. Выполните задания теста по теме «Общение».

1. Выделяют следующие стили общения:

- а) Ритуальный.
- б) Манипулятивный.
- в) Иронический.

2. Что понимается под содержанием общения:
 - а) Передача от человека к человеку информации.
 - б) Восприятие партнерами по общению друг друга.
 - в) Ориентация в коммуникативной ситуации.
 - г) Взаимооценка партнерами по общению друг друга.
 - д) Взаимодействие партнеров друг с другом.

3. Укажите виды общения.
 - а) Формальное.
 - б) Деловое.
 - в) Спор.
 - г) Духовное.
 - д) Светское.

4. Что включает в себя механизм общения?
 - а) Заражение.
 - б) Внушение.
 - в) Убеждение.
 - г) Принуждение.
 - д) Копирование.

5. Что такое общение?
 - а) Взаимодействие людей, не имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности.
 - б) Взаимодействие людей, имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности.
 - в) Отношение к поступающей информации.

6. Невербальные средства общения являются...
 - а) Интерактивной стороной общения.
 - б) Перцептивной стороной общения.
 - в) Коммуникативной стороной общения.

7. Невербальные средства общения – это:
- а) Кинесика.
 - б) Дистанция.
 - в) Такесика.
 - г) Проксемика.
 - д) Рукопожатие.
8. Назовите ученого, который изучал пространственную структуру общения:
- а) Р. Экслейн.
 - б) Л. Винтере.
 - в) Э. Холл.
 - г) А. Шефлен.
9. Вербальные средства общения являются:
- а) Коммуникативной стороной общения.
 - б) Интерактивной стороной общения.
 - в) Перцептивной стороной общения.
10. К вербальным средствам общения относят:
- а) Мимика.
 - б) Слова.
 - в) Жесты.
11. К основным принципам грамотного телефонного общения относят:
- а) Положительные эмоции.
 - б) Хорошее настроение собеседника.
 - в) Жаргон.
 - г) Четкость и правильность произношения слов.
 - д) Нецензурное общение.
12. К наиболее распространенным ошибкам в телефонном общении относят:

- а) Цель не конкретизируется.
- б) Неправильно выбрано время для разговора.
- в) Излишняя эмоциональная насыщенность.
- г) Длительные телефонные переговоры.
- д) Использование жестов.

13. Какие можно выделить правильные способы, чтобы начать беседу:

- а) Метод снятия напряжения.
- б) Метод зацепки.
- в) Метод риторических вопросов.
- г) Метод открытых вопросов.
- д) Метод прямого подхода.

14. Назовите главные средства человеческого общения?

- а) Знаки.
- б) Язык.
- в) Жесты.
- г) Мимика.
- д) Движение.

15. В каких формах реализуется деловое общение?

- а) Деловая беседа.
- б) Деловые переговоры.
- в) Деловая переписка.
- г) Деловые совещания.
- д) Публичные выступления.

3. Пройдите учебный тест «Знарок невербального общения»

1. Чтобы беседа была эффективной, необходимо смотреть собеседнику в глаза:

- А) все время разговора;
- Б) 2/3 времени разговора;
- В) половину времени разговора;
- Г) иногда.

2. Если во время разговора Ваш собеседник, сидящий напротив, откинулся на спинку стула и скрестил руки на груди, значит:

- А) он готов внимательно Вас слушать;
- Б) ему приятно с Вами общаться, он заинтересован;
- В) ему не интересна тема беседы, он не согласен с Вами;
- Г) ему просто некуда девать руки.

3. Известно, что эмоциональное состояние влияет на походку человека. Самый широкий шаг человек делает, когда испытывает:

- А) скуку;
- Б) гордость;
- В) печаль;
- Г) досаду.

4. Какой из жестов говорит о превосходстве партнера, его доминировании?

- А) постукивание по столу пальцами;
- Б) потирание ладоней;
- В) руки в боки на пояснице;
- Г) почесывание шеи.

5. Если человек во время разговора касается Вас рукой, он показывает Вам:

- А) свою неприязнь;
- Б) свое желание Вас ударить;
- В) свою неуверенность;
- Г) свое расположение к Вам.

6. Если человек непроизвольно в разговоре с Вами повторяет Вашу позу, жесты, слова, мимику, то он, очевидно:

- А) неуверенный в себе человек, все копирует;
- Б) нервничает, взволнован;
- В) хочет поскорее расстаться с Вами;
- Г) расположен к Вам, согласен с Вами.

7. Если Ваш собеседник откинулся на стуле, закинул ногу за ногу и руки за голову:

- А) он устал, хочет расслабиться;
- Б) он демонстрирует свое превосходство, всезнайство;
- В) он открыт для равноправного диалога;
- Г) он сосредоточен, всецело поглощен темой разговора.

8. Если во время разговора собеседник начинает собирать с одежды несуществующие ворсинки, значит:

- А) он хочет произвести впечатление человека аккуратного, щепетильного;
- Б) он выигрывает время для раздумий;
- В) он сдерживает свою реакцию неодобрения;
- Г) он неуверен в себе, замкнут.

9. Верхом на стуле обычно сидит человек:

- А) замкнутый, необщительный;
- Б) показывающий свое превосходство;
- В) с низким уровнем культуры;
- Г) испытывающий нехватку времени.

10. Если человек свел руки за спиной и одна сжимает другую, это означает, что:

- А) он пытается себя сдерживать, контролировать;
- Б) он чувствует свое превосходство;
- В) он доволен ситуацией, расслаблен, искренен;
- Г) он оценивает Ваши слова.

Обсудите в группе выбранные варианты ответов.

Эталоны ответов: 1Б 2В 3Б 4В 5Г 6Г 7Б 8В 9Б 10А

Тема 4

РАЗВИТИЕ НАВЫКОВ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

1. Подготовьтесь к групповой дискуссии по следующим вопросам:

- Особенности делового общения, его формы.
- Коммуникативная компетентность переводчика в межкультурной сфере.

2. Изучите стили делового общения в различных культурах. Опишите стиль общения русских в сравнении с представителями других стран.

В каждой стране и у каждого народа существуют свои традиции и обычаи общения, деловой этики. И хотя в мире постепенно складывается определенный стандарт деловых контактов, существуют заметные различия в степени открытости, в степени самостоятельности представления, мере их ответственности. Итак, участники международного общения придерживаются единых норм и правил, тем не менее, национальные и культурные особенности могут оказаться весьма значительными при деловых отношениях. Знание национальных особенностей может служить своеобразным путеводителем, ориентиром возможного поведения партнера.

Например, **американцы** внесли значительный элемент демократизма и прагматизма в практику делового общения.

Прагматизм американцев проявляется в том, что при деловых беседах, на переговорах они концентрируют свое внимание на проблеме, подлежащей обсуждению, причем стремятся выявить и обсудить не только общие возможные подходы к решению, но и детали, связанные с реализацией договоренностей.

Живя в огромной и по размерам, и по экономической мощи стране, американцы предпочитают крупные сделки и склонны подчеркивать масштабы деятельности, оборота, размеры и т.п. своей фирмы. Американцы предпочитают знать, с кем имеют дело. Входя в рабочий кабинет американского партнера, поражает обилие

развешенных по стенам различных фотографий. Если у вас обширные отношения с американцами, то подобное «оформление» вашего офиса может оказаться полезным.

Американский стиль ведения переговоров, деловых бесед имеет и «обратную сторону». Американцы часто проявляют эгоцентризм, полагая, что партнер должен руководствоваться теми же правилами, что и они сами. В результате представители США могут оцениваться партнерами как слишком напористые, агрессивные, а их стремление к неформальному общению порой интерпретируется как фамильярность.

Французы - одна из старейших наций на европейском континенте. В прошлом Франция оказала значительное влияние на формирование дипломатического протокола, этикета. В деловой жизни Франции большое значение имеют личные связи и знакомства. Новых партнеров стремятся найти через посредников, связанных дружескими, семейными или финансовыми отношениями.

Французские бизнесмены тщательно готовятся к предстоящим переговорам. Они любят досконально изучать все аспекты и последствия поступающих предложений. Стиль ведения переговоров, подчеркивает приверженность к принципам, при одновременном недоверии к компромиссам.

Они искусно отстаивают тот или иной принцип или свою позицию, но не склонны к торгу. В результате оказывается, что французы достаточно жестко ведут переговоры и, как правило, не имеют «запасной» позиции.

По сравнению с представителями США французские участники переговоров менее свободны и самостоятельны. Французские предприниматели не любят сталкиваться в ходе переговоров с неожиданными изменениями в позициях. Контракты, подписанные совместно с французскими фирмами, предельно корректны и точны в формулировках и не допускают разночтений.

Французы не отличаются точностью и не всегда пунктуальны. На приемах они следуют правилу: чем выше статус гостя, тем позднее он приходит. В целом же, говоря о французском национальном характере

и силе делового общения, нельзя не подчеркнуть разнообразие поведения, образа мышления, восприятия французов.

Англичанам же присущи такие черты как сдержанность, склонность к недосказанности, щепетильность, которая заставляет англичан быть замкнутыми и необщительными с незнакомыми людьми, почитание собственности, предприимчивость, деловитость. Независимость, граничащая с отчужденностью – основа человеческих отношений в Британии. Английская натура склонна к выжиданию и неторопливым поискам компромисса между верой и сомнением. Постоянный поиск примиряющего, осуществимого, удобного, именно эта туманность мышления, позволяющая при необходимости пренебрегать принципами, логикой и одновременно придерживаться двух противоположных мнений, создали Англии репутацию «Коварного Альбиона», столь часто давали они повод обвинить ее в лицемерии.

Английские традиции предписывают сдержанность в суждениях как знак уважения к собеседнику. Отсюда склонность избегать категорических утверждений или отрицаний, используя при этом разнообразные вводные обороты типа: «Мне кажется», «Я думаю», «Возможно», и т. д. И вообще, англичане старательно избегают в разговорной речи любых личностных моментов, т.е. всего того, что может показаться вторжением в чужую частную жизнь.

При всей своей приветливости и доброжелательности, готовность помочь, пойти навстречу, англичане остаются, абсолютно непоколебимы во всем, что касается соблюдения каких-то правил, а тем более законов. Здесь они не допускают снисхождения ни к себе, ни к другим.

Иностранец, привыкший считать, что молчание – знак согласия, часто ошибочно полагает, что убедил англичанина в своей правоте. Однако, на самом деле, умение терпеливо выслушать собеседника, не возражая ему, далеко не всегда означает в Британии согласие. Просто англичане считают самообладание главным достоинством человеческого характера. При ведении переговоров иногда возникают паузы, которые интуитивно хочется заполнить. Так вот с английскими

партнерами никогда не нужно бояться молчать. Наоборот, грубым поведением считается, когда человек слишком много говорит, т.е. по мнению англичан, силой навязывает себя другим. У шокированных таким поведением партнеров тут же появляются основания не доверять вам. Бережливость – качество, которое англичане проявляют к деньгам, словам и эмоциям. Они неприязненно относятся к любому открытому выражению чувств.

Не следует начинать переговоры с английскими фирмами без тщательной подготовки и согласования. Импровизации здесь недопустимы. Не обязательно и сообщать своим английским партнерам о своем прибытии и адресе, если согласованы сроки и программа пребывания. Пунктуальность в Великобритании – жесткое правило. Обмен рукопожатиями принят только на первой встрече, в дальнейшем, англичане довольствуются простым устным приветствием.

Переговоры могут вестись с одним или несколькими участниками. Традиционно, они начинаются с обсуждения погоды, спорта и т.д. Англичане принимают решение медленнее, чем, например, французы. На честное слово англичан можно положиться. К переговорам англичане подходят с большой долей прагматизма, полагая, что в зависимости от позиции партнера на самих переговорах может быть найдено наилучшее решение. Они достаточно гибки и охотно откликаются на инициативу противоположной стороны. Прагматический подход к делу, эмпиризм отличает английских переговорщиков. Традиционным для британцев было и есть умение избегать острых углов во время переговоров.

Немцы отличаются трудолюбием, прилежанием, пунктуальностью, бережливостью, скептичностью, стремлением к упорядоченности.

Деловые связи с немецкими фирмами можно установить путем обмена письмами с предложениями о сотрудничестве. Для установления деловых отношений можно использовать принятую в Германии практику организации сотрудничества через агентские и

посреднические фирмы. Время предстоящей встречи обязательно согласовывается. Это можно сделать по телефону.

Немецкие служащие достаточно строго относятся к выбору одежды. Основной вид одежды - строгий деловой костюм и соответствующая ему обувь. Немцы предпочитают те переговоры, в которых они с достаточной очевидностью видят возможность нахождения решения. При заключении сделок немцы будут настаивать на жестком выполнении принятых обязательств, а также уплате высоких штрафов в случае их невыполнения. Во время переговоров немцы могут вести себя достаточно жестко.

Итальянцы экспансивны, горячи, отличаются большой общительностью. Существующая в стране практика деловых переговоров отвечает аналогичным правилам большинства европейских стран. Для налаживания деловых отношений достаточно обмена официальными письмами с предложениями.

Большое значение итальянские бизнесмены придают тому, чтобы переговоры велись между людьми, занимающими примерно равное положение в деловом мире. Немаловажное значение для представителей деловых кругов имеют неформальные отношения с партнерами, в том числе и в не служебное время. Итальянцы очень ценят проявление интереса к Италии, как к стране, являющейся родоначальницей многих видов искусств и ремесел.

В целом, итальянские бизнесмены достаточно чувствительны к соблюдению основных правил деловой этики.

Китай – одна из самых самобытных стран мира, но поездка туда связана с большими психологическими нагрузками. Во время деловых встреч китайские участники переговоров очень внимательны к двум вещам: сбору информации относительно предмета обсуждения, а также партнеров по переговорам; формированию «духа дружбы».

В китайской делегации, как правило, много экспертов, например, эксперт по движению финансовыми вопросами и т.д. Китайцы ведут переговоры, довольно четко разграничивая отдельные этапы: первоначальное уточнение позиций, их обсуждение и заключительный этап переговоров.

На переговорах с китайской стороной следует ожидать, что партнер первым «откроет свои карты». Китайская сторона делает уступки обычно под конец переговоров, после того, как оценит возможности противоположной стороны.

Окончательные решения обычно принимаются китайскими участниками не за столом переговоров с партнером, а дома. Одобрение достигнутых договоренностей со стороны «центра» практически обязательно.

В Китае придают важное значение налаживанию неформальных отношений с зарубежными партнерами. Вас могут спросить о возрасте, семейном положении, детях - не обижайтесь, это искренний интерес к вам.

В японском национальном характере выделяются: трудолюбие, приверженность традициям, чувство долга, вежливость, стремление к согласованным действиям в группе. Японская мораль считает узы взаимной зависимости основой отношений между людьми. Индивидуализм же изображается ею холодным, сухим, бесчеловечным. Соединяя свои интересы с интересами семьи, дома, а на работе - с интересами группы, японец будет автоматически продвигаться одновременно с коллегами вверх по служебной лестнице, а, достигнув определенного уровня, смиренно ждет, будет он выдвинут в верхний эшелон или нет. Отсюда большое значение для японцев имеет «верность» своей фирме, государству, нации при отстаивании их интересов.

Японцев как нацию, помимо высокой организованности и отсутствия чувства юмора, выделяет еще одна черта - искренняя самокритичность, которая связана с организованностью.

В отличие от многих других стран в Японии установление деловых контактов с японскими фирмами путем переписки и телефонного общения, как правило, являются малоэффективными. Это объясняется тем, что японские отличаются пристрастием к личным беседам и не склонностью к обсуждению к личным беседам, и не склонностью к обсуждению сколько-нибудь важных вопросов путем переписки или по телефону.

Большое значение в японской культуре придается пунктуальности. Точность на переговорах - будь то во времени их начала и окончания, или выполнения обещаний, взятых на себя обязательств - одна из важнейших черт японского стиля ведения переговоров.

Иностранец, впервые встретившийся с японскими бизнесменами, бывает крайне удивлен медленным темпом деловых переговоров. При проведении переговоров важно иметь в виду, что в Японии, когда вы слышите «да», это далеко не всегда означает действительное согласие. Японцы традиционно стремятся не вступать в открытое противоречие с собеседником и огорчать его, а потому избегают прямых ответов «нет». Если японский бизнесмен хочет сказать «нет» он обычно говорит, что «это трудно».

Желание избегать открытого столкновения противоположных взглядов проявляется у японцев и в практике принятия решений. При этом по нормам деловой японской этики главной добродетелью обладает не тот, кто твердо стоит на своем, а тот, кто проявляет готовность к компромиссу ради общего согласия.

В ходе переговоров с японским бизнесменом трудно обойтись без возникающих пауз и молчания. Не следует пытаться заполнить паузу самому. Для японцев такая ситуация нормальна, обычно после взаимного молчания беседа становится более плодотворной. Забудьте о тактических проявлениях чувств, особенно раздражения. Японцы приучены контролировать свои эмоции, и будут шокированы грубостью. Терпение и стремление к установлению взаимопонимания даст гораздо лучшие результаты.

К установлению деловых отношений **корейцы** подходят иначе, чем в странах Запада. Трудно наладить контакты путем прямого обращения к Южнокорейской фирме в письменном виде. Желательно личная встреча. Следует иметь в виду, что в Корее сильна традиционная конфуцианская мораль, согласно которой в межличностных отношениях необходимо учитывать чувство другого уважать его права быть искренним в своих намерениях.

Корейцы в своей массе являются открытыми, общительными, очень вежливыми и хорошо воспитанными людьми. Поэтому будет уместным помнить, что теплые отношения к вам может и не означать, что вам удалось так уж заинтересовать ваших партнеров своими предложениями, они просто проявляют вежливость.

Корейское общество является строго иерархичным и весьма авторитарным. Престиж человека зависит от должности и возраста, и зарабатывается часто нелегки трудом. Поэтому, если иностранец не проявит должного уважения, его шансы на успех снизятся. Корейские бизнесмены считаются весьма напористыми и агрессивными при ведении переговоров. Для корейских бизнесменов характерна ясность и четкость выражения проблем и путей их решения. Корейцы не привыкли, открыто выражать несогласие с партнером, доказывать его неправоту. Они не любят заглядывать далеко в будущее, их больше интересует непосредственный результат их усилий.

Корейцы щепетильны в вопросах одежды: для мужчин – это всегда строгий деловой костюм, для женщин в служебной обстановке исключаются брюки.

Для **арабов** одним из важнейших элементов на переговорах является установление доверия между партнерами. Большое значение в арабском мире имеют исламские традиции.

Остановимся немного подробнее лишь на Египте. Египет является одним из древнейших очагов человеческой цивилизации, поэтому для египтян характерно чувство национальной гордости, следование историческим традициям своей страны. Эти особенности египтян сказываются при ведении ими переговоров. Так, они весьма чувствительны к вопросам, связанным с национальной независимостью. Все, что каким-то образом может рассматриваться как вмешательство в их внутренние дела, будет отвергаться с беспощадностью.

В мусульманском мире иностранец не может обращаться с вопросами или просьбами к женщине, это считается неприличным, все контакты, обсуждения, ведутся с мужчинами.

Арабское понимание этикета запрещает собеседнику прибегать к прямолинейным ответам, быть категоричным, арабы во время беседы избегают также суетливости, поспешности, арабские собеседники всегда стремятся «сохранить лицо» и свое, и собеседника. Отказ от сделки сопровождается оговорками, похвалами в пользу обсуждаемого предложения. Арабские предприниматели выражают отказ в максимально смягченном виде.

Исламская мораль относит торговлю к престижному занятию. Торговая сделка у арабов – всегда маленький спектакль. Приглашая совершить сделку, арабский купец становится сама любезность. Первая названная цена всегда многократно завышена. Назвав завышенную цену, хозяин товара начинает всячески его расхваливать. Покупающий стремится сбить цену. Процесс покупки часто сопровождается угощением, прохладительными напитками, чаем.

3. Примите участие в игре «Нас с тобой объединяет»

Цель: обучение взаимопониманию и эмпатии, получение обратной связи от группы.

Задачи: выявление общих черт и различий, научить обнаруживать положительные достоинства других людей, сплотить коллектив.

Ход работы: участники встают (салятся) в круг; у одного из них в руках мяч или другой предмет, выступающий в роли эстафетной палочки.

Он кидает этот мяч любому из участников со словами «Имя». Нас с тобой объединяет (качество). Этим качеством может быть что угодно: черты характера, цвет волос, привычки, любимые места отдыха, знак зодиака, аспекты жизненного опыта и т. д.

Если получивший мяч согласен с высказыванием, он откликается словами «да, это так», если не согласен, говорит: «Спасибо. Я подумаю». После этого он передает мяч своему избраннику и обозначает повод для объяснения. При желании он может присоединить третьего, опираясь на тот же критерий, что был обозначен.

Вопросы для обсуждения:

1. Как вы думаете, удалось ли вам обнаруживать положительные качества, достоинства других людей?
2. Возникали ли трудности при выполнении упражнения?
3. Что вы ощущали, когда вам давали обратную связь?
4. Что вы ощущали, когда вы обращались к своему оппоненту?
5. Какие эмоции у вас возникали при выполнении упражнения?

Результаты этой игры можно представить графически. На листах бумаги рисуется «солнышко» — круг с именем адресата в центре и лучи по числу оставшихся участников. На конце луча человек пишет свое имя, а вдоль луча — то качество, которое, по его мнению, объединяет его с «солнышком». Важно, чтобы на всех листах, у каждого солнышка все лучики были заполненными.

Тема 5

КОНФЛИКТ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, СПОСОБЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

1. Подготовьтесь к групповой дискуссии по следующим вопросам:

- причины и признаки конфликта;
- типология конфликта;
- стратегии поведения в конфликте.

2. Изучите функции конфликта, предложенные ученым-психологом Н.В. Ключевой:

Конструктивные стороны конфликта:

Конфликт вскрывает «слабое звено» в организации, во взаимоотношениях (диагностическая функция конфликта).

Конфликт дает возможность увидеть скрытые отношения.

Конфликт дает возможность выплеснуть отрицательные эмоции, снять напряжение.

Конфликт – это толчок к пересмотру, развитию своих взглядов на привычное.

Необходимость разрешения конфликта обуславливает развитие организации.

Конфликт способствует сплочению коллектива при противоборстве с внешним врагом.

Деструктивные стороны конфликта:

Отрицательные эмоциональные переживания, которые могут привести к различным заболеваниям.

Нарушение деловых и личных отношений между людьми, снижение дисциплины. В целом ухудшается социально-психологический климат.

Ухудшение качества работы. Сложное восстановление деловых отношений.

Представление о победителях или побежденных как о врагах.

Временные потери. На одну минуту конфликта приходится 12 минут послеконфликтных переживаний.

3. Пройдите диагностику конфликтности (Тест В.Ф. Ряховского «Самооценка конфликтности»)

Инструкция: выполните тест, который поможет определить степень вашей конфликтности. Вам необходимо оценить по 7-бальной шкале, насколько в вас представлено каждое из перечисленных свойств. Семь баллов означает, что в вашем поведении всегда проявляется свойство, описанное в левой части таблицы, 1 балл – для вас характерно поведение, описанное в правой части.

1	Рвётесь в спор	7 6 5 4 3 2 1	Уклоняетесь от спора
2	Свои выводы сопровождается тоном, не терпящим возражений	7 6 5 4 3 2 1	Свои выводы сопровождается извиняющимся тоном

3	Считаете, что добьётесь своего, если будете возражать	7 6 5 4 3 2 1	Считаете, что если будете возражать, то не добьётесь своего
4	Не обращаете внимания на то, что другие не принимают твоих доводов	7 6 5 4 3 2 1	Сожалеете, если видите, что другие не принимают твоих доводов
5	Спорные вопросы обсуждаете в присутствии оппонента	7 6 5 4 3 2 1	Рассуждаете о спорных вопросах в отсутствии оппонента
6	Не смущаетесь, если попадаете в напряжённую обстановку	7 6 5 4 3 2 1	В напряжённой обстановке чувствуете себя неловко
7	Считаете, что в споре надо проявлять свой характер	7 6 5 4 3 2 1	Считаете, что в споре не нужно демонстрировать свои эмоции
8	Не уступаете в спорах	7 6 5 4 3 2 1	Уступаете в спорах
9	Считаете, что люди легко выходят из конфликта	7 6 5 4 3 2 1	Считаете, что люди с трудом выходят из конфликта
10	Если «взрываетесь», то считаете, что без этого нельзя	7 6 5 4 3 2 1	Если «взрываетесь», то вскоре ощущаете чувство вины

Обработка и интерпретация результатов

Подсчитывается суммарное количество баллов.

Менее 15 баллов. Для вас свойственно избегать конфликтных ситуаций. Вы предпочитаете отказаться от своих интересов, лишь бы избежать какой-либо напряжённости в отношениях. Так можно потерять уважение окружающих.

15 – 30 баллов. Конфликтность не выражена. Вы тактичны, не любите конфликтов. Если же вам приходится вступать в спор, вы

всегда учитываете, как это может отразиться на ваших взаимоотношениях с окружающими.

31 – 50 баллов. Конфликтность выражена слабо. Вы умеете сглаживать конфликты и избегать критических ситуаций, но при необходимости готовы решительно отстаивать свои интересы.

51 – 60 баллов. Выраженная конфликтность. Вы настойчиво отстаиваете своё мнение, даже если это может отрицательно повлиять на ваши взаимоотношения с окружающими. За что вас не всегда любят, но зато уважают.

Свыше 60 баллов. Высокая степень конфликтности. Зачастую вы сами ищите повод для споров. Не обижайтесь, если вас будут считать любителем поскандалить. Лучше задумайтесь о своём поведении

4. Пройдите тестирование. С помощью адаптированной Н. В. Гришиной методики американского социального психолога К. Н.Томаса (1973) определяются типические способы реагирования на конфликтные ситуации.

Инструкция: перед вами ряд утверждений, которые помогут определить некоторые особенности вашего поведения. Здесь не может быть ответов «правильных» или «ошибочных». Люди различны, и каждый может высказать свое мнение. Имеются два варианта, А и В, из которых вы должны выбрать один, в большей степени соответствующий вашим взглядам, вашему мнению о себе. В бланке для ответов поставьте отчетливый крестик соответственно одному из вариантов (А или В) для каждого утверждения. Отвечать надо как можно быстрее.

1.

А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

В. Чем обсуждать, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.

2.

А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

В. Я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов другого и моих собственных.

3.

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

В. Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.

4.

А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

В. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

5.

А. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.

В. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6.

А. Я пытаюсь избежать неприятностей для себя.

В. Я стараюсь добиться своего.

7.

А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем чтобы со временем решить его окончательно.

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

8.

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

В. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы.

9.

А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

В. Я прилагаю усилия, чтобы добиться своего.

10.

А. Я твердо стремлюсь достичь своего.

В. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

11.

А. Первым делом я стараюсь ясно определить, в чем состоят все затронутые спорные вопросы.

В. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.

12.

А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

В. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он тоже идет навстречу мне.

13.

А. Я предлагаю среднюю позицию.

В. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.

14.

А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

В. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

15.

А. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.

В. Я стараюсь сделать так, чтобы избежать напряженности.

16.

А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

В. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17.

А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.

В. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18.

А. Если это сделает другого счастливым, дам ему возможность настоять на своем.

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

19.

А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые вопросы и интересы.

В. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

20.

А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.

В. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для обеих сторон.

21.

А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

В. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы и их совместному решению.

22.

А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.

В. Я отстаиваю свои желания.

23.

А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

В. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24.

А. Если позиция другого кажется мне очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям. В. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

25.

А. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

В. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

26.

А. Я предлагаю среднюю позицию.

В. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

27.

А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

В. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

28.

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

В. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.

29.

А. Я предлагаю среднюю позицию.

В. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

30.

А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

В. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим человеком могли добиться успеха.

Ключ

1. Соперничество: 3А, 6В, 8А, 9В, 10А, 13В, 14В, 16В, 17А, 22В, 25А, 28А.

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

3. Компромисс: 2А, 4А, 7В, 10В, 12В, 13А, 18В, 22А, 23А, 24В, 26А, 29А.

4. Избегание: 1А, 5В, 6А, 7А, 9А, 12А, 15В, 17В, 19В, 20В, 27А, 29В.

5. Приспособление: 1В, 3В, 4В, 11В, 15А, 16А, 18А, 21 А, 24А, 25В, 27В, 30А.

Обработка результатов

В ключе каждый ответ А или В дает представление о количественном выражении: соперничества, сотрудничества,

компромисса, избегания и приспособления. Если ответ совпадает с указанным в ключе, ему присваивается значение 1, если не совпадает, то присваивается значение 0. Количество баллов, набранных индивидом по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

Тема 6

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Подготовьтесь к групповой дискуссии по следующим вопросам:

- конфликтные ситуации в профессиональной деятельности лингвиста, переводчика;
- способы управления конфликтами.

2. Изучите условия эффективного применения и недостатки различных способов регулирования конфликтов:

Стратегия	Сущность	Условия эффективного применения	Недостатки
Соперничество /Соревнование	Стремление добиться своего в ущерб другому. Исход очень важен.	Обладание определенной властью. Необходимость срочного решения.	При поражении – неудовлетворенность. При победе – чувство вины; непопулярность; испорченные отношения

Избегание /Уклонение	Уход от ответственности за решения Исход не очень важен	Отсутствие власти. Сохранение покоя. Желание выиграть время	Переход конфликта в скрытую форму.
Приспособление	Сглаживание разногласий за счет собственных интересов Предмет разногласия более важен для другого. Желание сохранить мир.	Отсутствие власти.	Решение откладывается
Компромисс	Поиск решений за счет взаимных уступок	Взаимоисключающие интересы. Нет резерва времени. Другие стили неэффективны.	Получение только половины ожидаемого. Причины конфликта полностью не устранены
Сотрудничество	Поиск решения, удовлетворяющего всех участников	Есть время. Решение важно обеим сторонам. Четкое понимание точки зрения другого. Желание сохранить отношения.	Временные и энергетические затраты. Негарантированность успеха

4.Примите участие в коммуникативной ролевой игре «Достойный ответ»

Цель: отработка навыка конструктивного выхода из конфликтных ситуаций.

Ход игры: все участники сидят в кругу. Каждый получает от ведущего карточку, на которой содержится какое-либо замечание по поводу внешности или поведения одного из участников (т.е. конфликтоген).

Например:

- Ты слишком высокого мнения о себе.
- Ты ведешь себя так, как будто ты самый главный здесь.
- Ты никогда никому не помогаешь.
- Когда я тебя встречаю, мне хочется перейти на другую сторону улицы.
- Ты совсем не умеешь красиво одеваться.
- Почему ты на всех смотришь волком?
- С тобой нельзя иметь никаких деловых отношений.
- Ты как не от мира сего.
- У тебя такой страшный взгляд.
- С тобой бесполезно договариваться о чем-либо.
- Ты все равно все забудешь.
- У тебя такой скрипучий голос, он действует мне на нервы.
- Посмотри, на кого ты похожа!
- Ты слишком много болтаешь ерунды.
- Что ты вечно на всех кричишь?
- У тебя полностью отсутствует чувство юмора.
- Ты слишком плохо воспитана.

Все слушатели по кругу (по очереди) произносят записанную на карточку фразу, глядя в глаза соседу справа, задача которого – достойно ответить на этот «выпад». Затем ответивший участник поворачивается к своему соседу справа и зачитывает фразу со своей

карточки. Когда каждый выполнит задание, то есть побывает и в качестве «нападающего», и в качестве «жертвы». При ответе участники могут подбирать слова, снижающие эмоциональный накал: я подумаю, что можно сделать; я понимаю, что вас это расстраивает; давайте посмотрим на это под другим углом; мы сможем решить эту проблему и др.

Упражнение заканчивается, и группа переходит к обсуждению. Преподаватель спрашивает участников, легко ли им было выполнять задание, принимали ли они близко к сердцу нелестное замечание о себе. Как правило, студенты говорят, что грубые высказывания их не взволновали, потому что они не воспринимали их как направленные конкретно против себя. Затем все предлагают различные варианты конструктивного поиска, который поможет и в реальных жизненных условиях так же воспринимать негативную информацию от партнеров по общению.

Вербализация своего состояния, с одной стороны, информирует партнера о наших чувствах и снижает напряжение, а с другой стороны, помогает регулировать собственное эмоциональное состояние.

5. Сделайте упражнение «Четыре квадрата»

Цель: проанализировать свои личностные особенности, сформировать положительное отношение к себе и принятие себя; развитие и поддержание толерантных отношений с окружающими.

Инструкция: возьмите лист бумаги и разделите его на четыре квадрата. В углу каждого квадрата поставьте цифры 1, 2, 3, 4.

1	2
3	4

В квадрате 1 напишите пять ваших качеств, которые вам нравятся и которые вы считаете положительными. Можно назвать качества одним

словом, например, «находчивый», «надежный». А можно описать их несколькими словами, например, «умею по-настоящему дружить», «всегда довожу начатое дело до конца».

Теперь заполните квадрат 3: напишите в нем пять ваши качеств, которые вам не нравятся, которые вы считаете негативными.

Теперь внимательно посмотрите на качества, которые вы записали в квадрате 3, и переформулируйте их так, чтобы они стали выглядеть как положительные. Для этого вы можете представить, как эти качества назвал бы человек, который вас очень любит и которому в вас нравится все. Запишите переформулированные качества в квадрате 2.

Теперь представьте, что вас кто-то очень не любит и поэтому даже ваши положительные качества он воспринимает как отрицательные. Посмотрите на качества, записанные в квадрате 1, переформулируйте их в негативные (с точки зрения вашего противника) и запишите в квадрате 4.

После того как все квадраты заполнены, прикройте ладонью квадраты 3 и 4, и посмотрите на квадраты 1 и 2. Видите, какой замечательный человек получился!

Теперь, наоборот, закройте ладонью квадраты 1 и 2, и посмотрите на квадраты 3 и 4. Жуткая картина! С таким человеком никто не захочет общаться.

А теперь посмотрите в целом на свой лист. Ведь на самом деле вы описали одни и те же качества. Это все вы. Только с двух точек зрения: с точки зрения друга и с точки зрения врага.

Нарисуйте на пересечении квадратов круг и напишите в нем крупную букву «Я».

Иногда участники испытывают затруднения при переформулировании своих качеств. Нужно обратиться за помощью к преподавателю или к группе в целом.

Обсуждение: какие качества было трудно анализировать и переформулировать, положительные или отрицательные, в каких ситуациях может пригодиться этот навык.

Преподаватель может предложить участникам проанализировать по той же схеме своих оппонентов по потенциальному или уже

разгоревшемся конфликту. Такой подход к «противнику» помогает найти в нем позитивные качества и иногда меняет отношение к нему, минимизируя риск конфликтного развития событий. Полезным может оказаться и анализ своих качеств с точки зрения оппонента.

6. Изучите техники, снижающие и повышающие напряжение, предложенные психологами Дермановой И.Б., Сидоренко Е.В.:

Снижают напряжение:

Предоставление партнеру возможности выговориться.

Вербализация эмоционального состояния: своего; партнера.

Подчеркивание общности с партнером (сходство интересов, мнений, единство цели и др.)

Проявление интереса к проблемам партнера.

Подчеркивание значимости партнера, его мнения в ваших глазах.

В случае вашей неправоты – немедленное признание ее.

Предложение конкретного выхода из сложившейся ситуации.

Обращение к фактам.

Спокойный уверенный темп речи.

Поддержание оптимальной дистанции, угла поворота и контакта глаз.

Повышают напряжение:

Перебивание партнера.

Игнорирование эмоционального состояния: своего; партнера.

Подчеркивание различий между собой и партнером, преуменьшение вклада партнера в общее дело и преувеличение своего.

Демонстрация незаинтересованности в проблеме партнера.

Принижение партнера, негативная оценка личности партнера.

Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание ее.

Поиск виноватых и обвинение партнера.

Переход на «личности».

Резкое убыстрение темпа речи.

Избегание пространственной близости и наклона тела.

7. Ознакомьтесь с некоторыми правилами поведения в конфликте.

➤ Дайте партнеру «выпустить пар». Если партнер раздражен и агрессивен (переполнен отрицательными эмоциями), договориться с ним трудно, а зачастую невозможно, поэтому постарайтесь помочь ему снизить внутреннее напряжение. Во время его «взрыва» рекомендуется вести себя спокойно, уверенно, но не высокомерно.

➤ Сбивайте агрессию неожиданными приемами. Например, задайте неожиданный вопрос совсем о другом, но значимом для партнера деле или доверительно попросите у конфликтующего собеседника совета.

➤ Не давайте партнеру отрицательных оценок, а говорите о своих чувствах. Не говорите: «Вы меня обманываете», лучше звучит: «Я чувствую себя обманутым».

➤ Попросите сформулировать желаемый конечный результат и проблему как цепь препятствий. Проблема – это то, что надо решать, а отношение к человеку – это фон, условия, в которых приходится принимать решение. В случае неприязненного отношения к партнеру, вы можете не захотеть решать проблему. Не позволяйте эмоциям управлять вами. Вместе с собеседником определите проблему и сосредоточьтесь на ней. Иными словами: отделите проблему от личности.

➤ Предложите собеседнику высказать свои соображения по разрешению возникшей проблемы, а также озвучьте свои варианты решения. Не надо искать виновных и объяснять создавшееся положение. Ищите выход из него. Не останавливайтесь на первом приемлемом варианте, их должно быть найдено много, чтобы выбрать лучший (альтернатива). При этом всегда помните, что искать следует взаимоприемлемые варианты решения, т. е. вы и партнер по общению должны быть взаимно удовлетворены конечным результатом.

➤ Не бойтесь извиниться, если чувствуете свою вину. К извинениям способны уверенные и зрелые люди, поэтому это вызывает у собеседника уважение и доверие.

➤ Отражайте, как эхо, смысл высказываний и претензий. Употребление фраз типа «Правильно ли я Вас понял?», «Вы

хотели сказать...» устраняет недоразумения и демонстрирует внимание к собеседнику, что уменьшает его агрессию.

➤ В любом случае дайте партнеру «сохранить свое лицо». Не позволяйте себе распускаться и отвечать агрессией на агрессию и задевать достоинство партнера; он этого не простит, даже если уступит нажиму. Не затрагивайте его личность, а давайте оценку только действиям и поступкам, например, можно сказать: «Вы уже дважды не выполнили свое обещание», но нельзя говорить: «Вы необязательный человек».

➤ Ничего не надо доказывать. В конфликте никто никогда и никому ничего не сможет доказать, так как отрицательные эмоции блокируют способность понимать и соглашаться с «противником». Человек в этот момент не думает, его рациональная часть отключается, а поэтому незачем пытаться что-либо доказывать. Это пустая трата времени и бесполезное занятие.

➤ Замолчите первым. Если так получилось, что вы не заметили, как «втянулись» в конфликт (по наблюдениям, большинство конфликтов возникает помимо желания их участников), попытайтесь сделать единственное – замолчите. Однако ваше молчание не должно быть обидным для партнера и не должно быть окрашено злорадством и вызовом.

➤ Не характеризуйте состояние оппонента. Избегайте словесной констатации отрицательного эмоционального состояния партнера: «Что ты злишься, нервничаешь?», «Успокойся!» – такие «успокоители» только укрепляют и усиливают конфликт.

➤ Независимо от результата разрешения противоречия старайтесь не разрушать отношения. Выразите свое уважение и расположение партнеру и выскажите согласие по поводу возникших трудностей. Сохраните отношения и дайте ему «сохранить свое лицо».

Тема 7
ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИИ
ДОСТИЖЕНИЯ И САМОРАЗВИТИЯ

1. Подготовьтесь к групповой дискуссии по следующим вопросам:

- потенциал личности и его роль в саморазвитии;
- самооценка личности профессионала;
- факторы личностно-профессионального развития;
- способы саморегуляции.

2. Ознакомьтесь с иерархией системы потенциалов человека и выполните задание: опишите, каким потенциалом должен обладать студент вашего направления подготовки для того, чтобы в дальнейшем у него осуществлялось активное личностно-профессиональное развитие. Поразмышляйте, каким образом в процессе обучения в вузе этот потенциал можно актуализировать и развивать (какими средствами и способами)?

Базисным считается биологический потенциал личности – оказывающий большое влияние на физическую и психическую активность личности, работоспособность и устойчивость. Ресурсность данного потенциала играет большую роль в деятельности и развитии личности, он может быть увеличен за счет целенаправленного саморазвития.

Психический потенциал отражает ресурсность психических процессов – объем и характеристики памяти, внимания, мышления, воображения, особенности эмоционально-волевой сферы. Данный потенциал тесно связан со специальными способностями личности, следовательно, его раскрытие определяется развитием соответствующих способностей.

Индуктивно можно предположить наличие характерологического потенциала.

Такие черты характера как активность, целеустремленность, твердость, решительность, могут развиваться и являются важными

коррелятами личностных и профессиональных достижений. Данный потенциал обладает значительной восполняемой ресурсностью, т.к. определенные черты характера могут формироваться произвольно.

Потенциал опыта личности обладает свойством практически неограниченной на уровне возможного ресурсной восполняемости. Опыт, знания и умения приобретаются на протяжении всей жизни, причем этот процесс может быть динамически интенсифицироваться.

Потенциал направленности личности связан с личностными стандартами и эталонами, целями и личностными смыслами.

3. Изучите роль самооценки в формировании мотивации достижения и саморазвития.

Самооценка рассматривается как важная детерминанта профессионального самосознания.

Часто основным содержанием профессиональной самооценки является самоотношение к своим профессионально важным качествам и продуктивности деятельности по сравнению с имеющимися профессиональными эталонами и стандартами. Отмечено, что на профессиональную самооценку сильно влияют не только результативность деятельности, но и социальные факторы – оценочные суждения других и отношения.

Лица с заниженной профессиональной самооценкой отличаются неуверенностью, склонностью к импульсивным действиям, у них, как правило, отчетливо проявляются психопатические черты личности. В то же время они ориентируются, прежде всего, на эмоционально теплые, эмпатичные отношения, эмоциональный комфорт во взаимоотношениях. У лиц с высокой профессиональной самооценкой проявляется склонность к радикальным действиям, авторитарному стилю в деятельности и во взаимодействиях.

Уровень профессиональной самооценки сказывается на мотивации достижения субъектов труда. Динамика этого процесса содержит несколько этапов:

Проблематизация прежней системы мотивации под влиянием разницы между реальным и идеальным образами «Я – профессионал».

Планирование новой системы достижений.

Реализация запланированного на основе идеального образа «Я – профессионал».

Коррекция в ходе реализации.

Закрепление нового образа «Я – профессионал».

Адекватность самооценки во многом зависит от профессионального образа «Я». Образ профессионального «Я» должен быть не только реалистичным, но и динамичным, учитывающим профессиональное развитие. «Застывший» образ является тормозом для развития, фантастический – делает его неэффективным.

Значимыми факторами, способствующими развитию профессионального «Я», являются:

Профессиональные эталоны.

Потенциал личности.

Направленность на самопознание и саморазвитие.

Адекватность личностных оценок.

Велика роль ценностных ориентаций личности как фактора развития мотивации достижения. Ценностные ориентации в профессиональной деятельности выполняют несколько функций: адаптивную, эго-защитную, ценностного изъяснения, системообразующую, смыслообразующую.

Ценностные ориентации тесно связаны с профессиональным менталитетом и мотивационно-смысловой сферой личности. Главными детерминантами являются те, которые направляют мотивационную активность.

Они связаны с терминальными ценностями – материальным достатком, социальной защищенностью, жилищными условиями.

Задание: какие ценностные ориентации, с Вашей точки зрения, соответствуют современному лингвисту/переводчику?

4. Ознакомьтесь с факторами личностно-профессионального развития. Объясните, как вы понимаете ресурсность. Выполните упражнение.

Важным фактором личностно-профессионального развития является рациональное использование и приумножение индивидуальной ресурсности.

Известно, что высокая работоспособность как значимая характеристика профессионализма во многом определяется состоянием здоровья, а данное состояние, во многом зависит от отношения к нему.

В процессе исследований было установлено, что существенной характеристикой «Я – концепции» профессионала является ценностное мотивационное отношение к своему здоровью, включающее:

Самооценку здоровья.

Стереотип образа жизни.

Стиль профессиональной деятельности.

Способы восстановления здоровья.

Наличие вредных привычек.

Профессиональные или групповые эталоны поведения.

Стиль профессиональной деятельности.

Способы восстановления здоровья.

Наличие вредных привычек.

Профессиональные или групповые эталоны поведения.

Стиль профессиональной деятельности.

Способы восстановления здоровья.

Наличие вредных привычек.

Профессиональные или групповые эталоны поведения.

Методы саморегуляции имеют целью развитие *ассертивности* как умения быстро пресечь волнения, взглянуть на себя со стороны, дать объективную оценку происходящему и принять разумное решение.

Человек в ассертивном состоянии смотрит на жизнь спокойно, анализирует и принимает взвешенные решения, не поддается на манипуляции, использует приемы саморегуляции. Внутренняя позиция человека устойчива, он уверен в себе, уравновешен, сложная ситуация воспринимается им как подконтрольная.

Ассертивность предполагает умение быстро отстраниться от проблемы, легкость восприятия и малую степень безразличия. Нужно

стать сторонним наблюдателем происходящего события, заинтересованным, но не вовлеченным. Такое поведение может быть воспринято окружающими как бездушное и безразличное, но оно позволяет человеку сохранить внутреннее спокойствие и гармонию. Советы смотреть на жизнь проще и не принимать все близко к сердцу подразумевают.

Упражнение на развитие асертивности

Цель: формирование умения убеждать, использовать аргументацию.

Ход работы: студенты работают в двух командах, убеждая другую команду в своей позиции, используя максимальное количество аргументов.

Примеры: Одна команда считает, что для получения образования надо ехать за границу, другая - что наше образование лучше.

Одна - что лучше начать свое дело или быть фрилансером, другая - что лучше работать под руководством сильного лидера, в коллективе.

Вопросы для обсуждения:

- сколько аргументов было использовано?
- достигли ли аргументы цели убеждения.
- если да, то благодаря чему, если нет, то почему?

5. Изучите материал о стрессоустойчивости, её уровнях и способах развития

Жизнь в современном мире является очень стрессогенной: темпы нарастают, люди вынуждены решать все более сложные и амбициозные задачи. Наши предки еще какое-то столетие назад двигались не торопливо, имели возможность высыпаться и наслаждаться красотами окружающего мира. Сегодня нужно обладать высокой степенью стрессоустойчивости, чтобы сохранить физическое и психическое здоровье, заниматься эффективной деятельностью.

«Нас убивает не сам стресс, а наша реакция на него» (Селье Ганс). Эта цитата как нельзя лучше описывает понятие стрессоустойчивости. Что такое стресс в бытовом смысле понимают все. Научным языком стресс - это адаптивная реакция организма при наступлении неблагоприятных факторов. Организм моментально выдает реакцию на стресс – пульс учащается, сердце рвется наружу, лицо краснеет, появляется дрожь в конечностях, неприятные ощущения в животе.

Стрессоустойчивость - это способность личности активно противостоять проблемам, трудностям, шокowym и неприятным ситуациям. Это то качество, которое позволяет нести значительные эмоциональные и волевые нагрузки без ущерба для своего здоровья и окружающих. Наличие того или иного уровня стрессоустойчивости обусловлено следующими факторами:

Физиологические особенности. Особенности организма, которые даны от рождения или получены в раннем детстве. Принадлежность к определенному типу высшей нервной деятельности, темпераменту (сангвиник, холерик, флегматик, меланхолик).

Характеристики самой личности. Склонность к раздражительности, гневу, ярости, необоснованной тревожности. Открытые и дружелюбные люди, обладающие чувством юмора справляются со стрессом легче.

Уровень самооценки. Уверенный в себе человек, имеющий опыт решения сложных задач является более стрессоустойчивым.

Социальные факторы (деятельность). Плохие условия труда, отсутствие элементов творчества в работе, цейтноты, недосып, нехватка отдыха, суетливость понижают стрессоустойчивость.

Окружение. Большую роль в развитии эмоциональной устойчивости играет семья и близкие люди. Речь идет как о воспитании, так и о наличии поддержки, понимания, что есть люди, которые окажут помощь.

Кроме того, уровень стрессоустойчивости может изменяться в течение жизни в результате работы над собой и приобретенного опыта.

Психологи разделили стрессоустойчивых людей на четыре группы:

- стрессонеустойчивые

Не умеют менять свое поведение, как бы ни складывалась ситуация. Обладают очень низкой адаптационной способностью, поэтому любые неожиданные повороты или даже намеки на это вызывают большие переживания. Первым делом, этому типу придется постараться успокоить нервы.

Далее стрессонеустойчивый человек должен понемногу «выходить из зоны комфорта» - делать неизменные вещи изменяемыми. Подойдет даже выбор другого пути на работу, смена места, где лежат привычные вещи, более ранний (или поздний) подъем.

Такие мелочи кажутся незначительными, но вы удивитесь, как хорошо они помогут справиться со стрессом. Прибавляйте себе более глобальные изменения: может дойти до смены работы или переезда, но к этому моменту вы уже должны быть морально готовы и не испугаться грядущих перемен.

- стрессотренируемые

Умеют адаптироваться только на поверхностном уровне, при принятии серьезных решений становятся раздражительными или впадают в депрессивное состояние. Со временем тип вырабатывает в себе умение приспособливаться, начинает реагировать на разные потрясения более спокойно. Здесь поможет только накопленный опыт: пройденная однажды стрессовая ситуация будет восприниматься легче второй раз, а на третий и вовсе перестанет нарушать психологическую стабильность.

- стрессотормозные

Люди с жесткими принципами и установками, но соглашаются на малые перемены. При быстро текущих событиях перестают контролировать эмоциональное состояние, поэтому все раздражающие факторы придется сознательно тормозить. Не откладывайте дела на последний день и не старайтесь принять несколько важных решений за короткий промежуток времени.

- стрессоустойчивые

Максимально спокойно относятся к любым событиям неустойчивого мира, но из-за этого проявляют большую иронию к стабильности. Поэтому постоянно стараются изменить мир вокруг них.

Как повысить стрессоустойчивость

Чтобы развить собственную стрессоустойчивость, нужно настроить себя на результат, понять, для чего, собственно, вам пригодится это качество. Самое главное, что дает стрессоустойчивость — четкое представление о решении ситуации. Чем больше у вас будет правдивой информации, тем больше вариантов решения у вас будет во время неприятностей. Вы не станете впадать в панику по мелочам, а значит, сохраните устойчивость психики. Чтобы переживания обходили вас стороной и не касались слишком глубоко, достаточно просто взять себя в руки:

- начать разумное планирование времени;
- развивать практику самоконтроля;
- занять позицию личности с твердым внутренним стержнем;
- контролировать эмоции;
- выработать рациональный подход к событиям;
- прибегать к регулярной физической нагрузке;
- исключить переутомления.

Упражнения для повышения самоконтроля

• помните, что у каждого негативного момента есть два решения и выход есть из любой ситуации - очевидно, но факт;

• старайтесь относиться ко всему со спокойствием, не паниковать; изучайте техники медитаций и правильного дыхания. Десять глубоких вдохов и выдохов способны избавить от первой реакции на стресс.

• не держите проблемы в себе, делитесь ими со своими друзьями, родными; научитесь отпускать эмоции и контролировать их

• принимайте изменения, которые происходят в жизни, как должные. Мудрые люди говорят: «Все, что ни делается – к лучшему», и как ни сложно в это поверить в начале, так и случается.

• не зацикливайтесь на недостатках - реализуйте свой потенциал и возможности;

- воспринимайте ошибки, как урок на будущее;

- научитесь всегда видеть положительные стороны: настроиться на позитивный лад.

Поддерживайте в должном состоянии свою физиологию. Стабильный сон, физическая зарядка, прием витаминов (D и B, магний и калий) и полезной пищи укрепляют нервную систему и справиться со стрессом будет намного проще.

«Смена рук»

Посмотрите на свои руки. Представьте, что в одной из них (к примеру, в левой) все негативные ситуации, появления которых в своей жизни вы боитесь: увольнение, болезни, крах отношений с любимым. А в правую ладонь вложите все, чего хотите и желаете: здоровье, новый дом, спокойствие, любовь.

Как только начинаете тревожиться, стряхните левую руку, выпуская весь негатив и сосредоточьтесь на правой ладони. Это известная техника НЛП, позволяющая формировать осознанность и контролировать уровень стресса.

«Рефрейм»

Сталкиваясь со стрессогенным фактором, мы всегда оцениваем его с негативной стороны. Но у каждого явления есть две стороны. Попробуйте быть объективным и посмотреть на неудачу без эмоций. Найдите в неприятности что-то хорошее, позволяющее извлечь выгоду. Честно ответьте на вопрос: «Как это повлияет на мою дальнейшую жизнь. Вспомню ли я об этом через год».

Причины стрессов в профессиональной среде

Человек работает по двум основным причинам: чтобы заработать средства для существования, иметь деньги на первоочередные нужды и реализацию всех видов потребностей; для самореализации, получения удовольствия от деятельности, использования талантов, достижения успеха.

Если на рабочем месте совпали обе причины, то это идеальный вариант. Получать доход за удовольствие - мечта многих людей. К сожалению, процент таких счастливиц очень низок. Скорее случается ситуация выбора: любимая работа за небольшие деньги, или

высокий заработок за деятельность, которая не приносит морального удовлетворения.

Но стрессовые элементы присутствуют в любой деятельности:

- подводят коллеги, партнеры. Мы ожидаем от них ресурс, но он не поступает или доставляется не в срок, и не того качества. Возникает агрессия, раздражение, проект срывается не по нашей вине.

- устанавливаются слишком короткие сроки исполнения. Темп жизни таков, что часто требуется исполнить задание «еще вчера». Для того, чтобы успеть в срок, приходится мобилизовать все ресурсы организма, нервничать. Человек успевает выполнить работу, но чувствует себя обессиленным и радости не ощущает.

- не хватает опыта и квалификации. Каждый следующий шаг дается с трудом, необходимо искать нужную информацию, просить помощи у коллег.

- не получается эффективных коммуникаций в коллективе. Начальник критикует и оскорбляет. Рядовые сотрудники не отстают – среди них много невротических личностей, которые сплетничают, обесценивают, интригуют.

Развитие стрессоустойчивости на работе:

- Определите раздражающие факторы. В течение определенного периода записывайте все случаи, которые заставили отреагировать с напряжением психики: расстроиться, разозлиться, и др.

- Человеку физически необходимо освободить мозг, делать его перезарядку. Запретите себе думать о работе вечером или перед сном. Отдайте высвободившуюся энергию своим родным и близким.

- Установите личные границы на работе. Вы не обязаны любить своих коллег, которые действуют на вас токсично. Вы не должны оправдываться перед ними за свои решения и поступки, соответствовать их ожиданиям. Держите марку. Не обращайтесь на сплетни и не осуждайте никого сами.

- Станьте профессионалом, постоянно повышайте свою квалификацию, совершенствуйтесь. Высокий профессиональный

уровень позволит спокойно справляться с большим объемом заданий в срок, нивелирует критику со стороны руководства, позволит зарабатывать больше.

Упражнения по аутотренингу по управлению эмоциями и психической саморегуляции

В каждом из упражнений нужно обращаться к себе собственными местоимениями «я», «мне», «у меня» и т.д. Во всех упражнениях задействован эффект внушения словом. Можно записать каждое из упражнений и просто слушать. Упражнения выполняются лежа на спине в расслабленном состоянии.

- Упражнение мышечной релаксации. Это достаточно распространенное упражнение психической саморегуляции.

Я расслаблен и непринужден. Мне очень удобно лежать. Я полностью себя контролирую. Я никуда не спешу. Я спокоен. Я безмятежно погружаюсь в свой внутренний мир. Я осознаю свое я, свое сознание, каждую клеточку своего организма. Мое лицо расслаблено, расслаблены лоб, брови, щеки и губы. Мои веки закрыты и расслаблены. Дыхание становится растворяющим. Моя шея расслаблена. Также, как и мое туловище. Моя правая рука становится тяжелой, расслабленной. Моя левая рука также расслаблена и стала тяжелой. Приятное расслабление наполняет все мое тело. Моя правая нога расслаблена, моя левая нога также расслаблена.

(Далее следует сделать паузу минут на пять)

Я отлично отдохнул, мое тело чувствует прилив сил и здоровья. Мое дыхание становится глубже. Я начинаю чувствовать свои конечности, они сильны и здоровы. Я встаю.

- Упражнение управления дыханием

Формулировки схожи с упражнениями мышечной релаксации, но после того, как ваши ноги и руки стали тяжелыми, добавляете пункт, что вы чувствуете в них тепло, они стали теплыми.

- Упражнение управления расширением кровеносных сосудов

При этой психической саморегуляции формулировки схожи с упражнениями мышечной релаксации, но после того, как ваши ноги и руки стали тяжелыми, добавляете пункт, что вы чувствуете в них тепло, они стали теплыми, а затем пульсирование на кончиках пальцев. Затем пульсацию переносите на ладони-ступни, руки-ноги, живот, грудь.

- Упражнение управления сердцебиением (как в сторону учащения, так и в сторону уменьшения ритма)

В этой аутогенной тренировке формулировки схожи с упражнениями расширения кровеносных сосудов, но после того, как вы почувствовали тепло и пульсации, начинаете прислушиваться к своему дыханию. Так и говорите: «Я прислушиваюсь к своему дыханию, я слился с ним. Я есть само дыхание. Я дышу спокойно и радостно. В любой обстановке. И это целебное дыхание радости я посылаю во все свои органы. Я весь дышу радостью. И так будет всегда.»

Тема 8

АКМЕОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРЕВОДЧИКА

1. Подготовьтесь к групповой дискуссии по следующим вопросам:

- Акме как вершина профессионального и личностного развития.
- Акмеологические технологии личностного и профессионального развития.

2. Изучите фрагмент статьи:

Яковлева А.С.
**АКМЕОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ЛИЧНОСТНО-
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

Становление настоящего профессионала связано с личностно-профессиональным развитием, которое, согласно А.А. Деркачу, В.Г. Зазыкину, представляет собой процесс развития личности, ориентированной на высокий уровень профессионализма и профессиональных достижений, осуществляемый с помощью обучения и саморазвития в процессе профессиональной деятельности и профессиональных взаимодействий. Личностно-профессиональное развитие <...> должно иметь прогрессивный характер, проявляющийся в следующем:

- в изменении мотивационной сферы личности, в которой сильнее, чем раньше начинают находить свое отражение общечеловеческие ценности;

- в возрастании умения планировать на уровне интеллекта, а затем осуществлять на практике именно те деяния, которые соответствуют духу названных ценностей;

- в развитии способности мобилизовать себя на преодоление трудностей объективного характера, мешающих проявлять самостоятельность и совершать деяния в соответствии с этими ценностями;

- в более объективном оценивании своих сильных и слабых сторон и степени своей готовности к новым, более сложным деяниям и ответственным поступкам.

Проблема личностно-профессионального развития изучается представителями многих научных дисциплин (социологии, истории, философии, юриспруденции и др.), в том числе представителями акмеологической и психологической отраслями науки. Ученые, занимающиеся изучением обсуждаемой проблемы, принадлежат к различным школам и направлениям в психологии, однако, несмотря на это, выявляется и общая тенденция в их подходах. Она заключается в том, что развитие личности в разнообразных концепциях

рассматривается в контексте взаимного влияния индивидуальных особенностей человека и социокультурной среды в процессе социализации и/или профессионализации.

В то же время, актуальной проблемой является выработка теоретических и практических подходов к личностно-профессиональному развитию человека, а также остается потребность в создании технологии личностно-профессионального развития, обусловленной общей направленностью на личностно-профессиональное развитие и на повышение профессионализма в целом.

Продуктивная реализация в избранной сфере труда может быть достигнута при создании необходимых условий. С одной стороны - это комфортные условия для достижения профессионального мастерства, с другой – активизация и развитие всех компонентов как профессионального самосознания, так и всего процесса личностно-профессионального развития, продуктивная самореализация в профессиональной деятельности.

Специфика технологии личностно-профессионального развития заключается в ее характере – развивающем, акцентируя внимание на их цели – личностно-профессиональном развитии. <...>

В акмеологии стратегия моделирования используется в качестве метода проектирования и интеграции наличных, желательных идеальных состояний, уровней, свойств и средств их достижения и в качестве средства описания объекта исследования. Стратегия же акмеологического исследования предполагает построение моделей, в которые включаются реальные и идеальные (желательные, оптимальные) связи предметной области. Модели, в свою очередь, включают совокупность сущностных характеристик исследуемого предмета, системы, структуру, механизмы и уровни. А также позволяют выявить факторы, т.е. более конкретные уровни, сущностные звенья, препятствующие или содействующие оптимальному состоянию, функционированию деятельности.

Уровень сформированности психологической готовности к деятельности, по мнению К.К. Платонова, во многом зависит от

субъекта деятельности, можно говорить о том, что модель готовности может выступать для каждого конкретного студента своеобразной точкой отсчета в процессе профессионального становления. Её построение будет являться одним из решений проблемы развития психологической готовности у студентов к профессиональной деятельности.

Акмеологический подход нацелен на разработку профессиограмм различных типов, структур профессионала во взаимосвязи с образом мира, психолого-акмеологической модели формирования профессионального самосознания личности руководителя.

Наиболее разработана модель профессионала Е.А. Климовым (1998), которая включает следующие компоненты: 1) свойства человека как целого (образ мира, направленность, отношения к внешнему миру, особенности проявления креативности, интеллектуальные и операторные черты индивидуальности, эмоциональность, профессиональные ожидания, представление о своем месте в профессиональной общности); 2) праксис профессионала (специфические черты, моторика, умения, навыки, действия); 3) гнозис профессионала (специфические черты, прием информации, ее переработка и принятие решений, гностические умения, навыки и действия); 4) информированность, знания, опыт, культура профессионала (специфические черты, ориентировка в области науки и теоретического знания, профессиональные знания о предметной области); 5) психодинамика (интенсивность переживаний, быстрота их смены, нагрузки и трудности в данной профессиональной области); 6) осмысление вопросов своей возрастно-половой принадлежности в связи с требованиями профессии.

По мнению А.К.Марковой, структура личности профессионала включает: мотивацию (направленность личности и ее виды); свойства личности (способности, характер и его черты, психические процессы и состояния) и интегральные характеристики личности (самосознание, индивидуальный стиль, креативность как творческий потенциал), определяющие неповторимость и уникальность руководителя. Важно

отметить, что А.К. Маркова в профессиональном самосознании как интегративной характеристике личности выделяет:

1) осознание личностью норм, правил, модели своей профессии как эталонов для осознания своих качеств; здесь складываются основы профессионального мировоззрения и личная концепция труда;

2) осознание этих качеств у других людей, сравнение себя с неким профессионалом средней квалификации;

3) учет ожиданий и оценка себя как профессионала со стороны других людей;

4) самооценивание личностью своих отдельных сторон по когнитивным, эмоциональным и поведенческим основаниям;

5) положительное оценивание личностью самой себя в целом, определение своих положительных качеств, перспектив создания позитивной Я-концепции.

Профессиональное самосознание в данном подходе рассматривается как «личностное образование, присущее конкретному субъекту, зарождается в дошкольном детстве, формируется и развивается, как и сама личность. Проявлением профессионального самосознания являются личностные качества человека, которые, преломляясь через профессиональные знания, демонстрируются в ситуации профессиональной жизни или деятельности» (О.В. Москаленко, 2000).

Преимущества именно акмеологического подхода (А.А. Бодалев, А.А. Деркач, Н.А. Коваль, Н.В. Кузьмина, Е.В. Селезнева и др.), заключаются именно в нужной направленности на прогрессивное развитие специалиста как зрелой личности; в нацеленности на достижение им вершин в развитии; в ориентации на выявление и учет акмеологических факторов и условий его успешного личностно-профессионального развития; в признании приоритета гуманистической направленности личности каждого на самоактуализацию и самореализацию; в рассмотрении потенциала личности специалиста как системы постоянно пополняемых и возобновляемых ресурсов; в направленности на учет «психологической цены» высоких достижений личности; в

содержательном и технологическом обеспечении эффективности процесса осознания и построения личностно-индивидуальных стратегий и траекторий движения к акме <...>

Движущей силой личностно-профессионального развития выступают противоречия между способностями личности, мотивацией достижений и требованиями конкретной профессиональной деятельности, нормативностью поведения человека. Возникающие противоречия между целями, задачами и наличными средствами их достижения, между стремлениями и возможностями их удовлетворения, между тенденциями изменчивости и стремлением к стабильности и другие личность разрешает, овладевая алгоритмами продуктивной деятельности и решения профессиональных задач, построения индивидуальных программ профессионального роста, разработки и применения методов психологического сопровождения <...>

Прогрессивное преобразование образа «Я» личности, достижение гармонии осуществляется за счет того, что в данном процессе у личности происходят изменения диалектических связей, т. е. личность все более овладевает общественным опытом, но одновременно приобретает самостоятельность и автономность. <...>

На оптимизацию личностно-профессионального развития влияют также психолого-акмеологические условия и факторы. Н.В. Кузьмина и А.А. Реан подразделяют акмеологические факторы на объективные, субъективные и объективно-субъективные. Объективные акмеологические факторы они связывают с реальной системой и последовательностью действий, направленных на достижение высоких результатов. Субъективные акмеологические факторы связываются с индивидуальными особенностями самого субъекта профессиональной деятельности, способствующими профессиональному успеху, включая направленность, способности, компетентность, умелость, удовлетворенность, креативность личности, поскольку именно эти факторы обычно используют при объяснении причин профессионального роста или профессиональной деградации. Объективно-субъективные факторы указанные авторы

относят к самой профессиональной среде, профессионализму действующих в ней субъектов, качеству управления ею.

Как показывают результаты психологических исследований, важнейшими общими акмеологическими факторами являются высокий уровень мотивации, потребность в достижениях, высокие личностно-профессиональные стандарты, творчество, стремление к самореализации. К ним также относятся высокие уровни профессионального восприятия, мышления и антиципации (А.А. Деркач, Н.В. Кузьмина), а также престиж профессионализма (В.Д. Шадриков). В акмеологических исследованиях выявляются факторы, препятствующие личностно-профессиональному развитию специалиста: природой обусловленные ограничения, «размытость», нечеткость целей, мотивов достижений, негативный морально-психологический климат в коллективе [4, 5].

По-прежнему актуальной остается проблема «технологизации» подготовки специалиста к «акме», что, в свою очередь, требует реализации собственно акмеологических технологий профессиональной подготовки и повышения квалификации специалиста. <...>

Под акмеологической технологией понимается совокупность средств, направленных на раскрытие внутреннего потенциала личности, развитие свойств и качеств, способствующих достижению высокого уровня личностно-профессионального развития. <...> Главной целью акмеологических технологий является стимулирование развития свойств субъектности, когда объект воздействия становится более активным, ответственным, по-хорошему амбициозным, когда у него существенно возрастает самоэффективность <...>

Цель акмеологической технологии личностно-профессионального развития выступает организующим, определяющим началом в процессе ее разработки и реализации. Центральный пункт этой цели - определение средств для ее достижения. <...>

Условия технологического процесса обеспечивают воспроизводство процессов включения личности в новые условия

социокультурной среды, деятельности, различных отношений и рассматриваются нами как процесс активный, целенаправленный, организованный, в результате которого субъект технологии изменяется сам, преобразует среду и овладевает ею. <...> Необходимым условием технологического процесса является возможность адаптации субъекта к реальной ситуации социокультурной среды, включая профессиональную деятельность. Это выражается в следующем: 1. Согласование интересов, потребностей, мотивов субъекта с целями конкретной технологии. Операции: диагностика интересов и потребностей субъекта; выявление степени совпадения и различий; прогноз совместимости действий; временной интервал; степень устойчивости; влияние последствия действий на субъекта. 2. Разработка программы действий. Операции: анализ характера действий; выработка нормативов сближения характеристик субъекта и объекта технологии; показатели изменения среды; определение объема затрат. 3. Организация адаптационных возможностей. Операции: самопознание, самопонимание, самоуправление, самореализация; диагностика и анализ эффективности названных процессов, коррекция. <...>

Как показывает практика, процесс освоения технологии личностно-профессионального развития должен включать несколько взаимосвязанных этапов. Прежде всего, необходимо всестороннее комплексное знакомство с личностью, изучение социализации и профессионализации, диагностика и экспертиза включенности в социокультурную среду. Далее следует выявление потенциальных и реальных способностей, изучение индивидуализации. После этого – закрепление приемов, навыков, умений, соответствующих теоретико-прикладным знаниям профессиональной деятельности. Последний этап – моделирование конкретных видов технологий ролевого поведения. В зависимости от характера моделируемой стороны технологии можно выделить ее структуру и функции. Это обусловлено необходимостью усовершенствования профессиональной деятельности с учетом процессов самопознания, самоактуализации, самопонимания, саморегуляции. Так, конструирование личностно-

профессионального развития начинается с освоения технологии самопознания и самопонимания (технология личностно-профессионального развития первого и второго уровней). Затем процесс личностно-профессионального развития можно развивать с помощью технологии актуализации и самоактуализации <...>

Разработанная на акмеологической основе технология личностно-профессионального развития активизирует процессы самопознания, самопонимания, самоактуализации и саморегуляции на пути к достижению эффективности профессиональной деятельности и профессионального акме, а также характеризуют его личность. <...>

Технология личностно-профессионального развития опирается на знания деформаций личностно-профессионального развития и готовности к их предупреждению и коррекции. <...> Деформации развиваются под влиянием условий труда и возраста, искажают конфигурацию личностного профиля персонала и негативно сказываются на продуктивности труда. Общение с другим человеком обязательно включает и его обратное воздействие на субъект данного труда. <...>

Выделяется четыре типа психологических барьеров в личностно-профессиональном развитии: 1) организационно-психологические; 2) социально-психологические; 3) когнитивно-психологические; 4) психомоторные (А.В.Филиппов). К возникновению барьеров приводят стереотипизация организационных процессов, межличностных отношений, квалификация, режим труда. Причины необходимости перестройки, изменения устоявшейся профессионально обусловленной структуры специалиста - развитие производства, модернизация техники, новые технологии. Психологические барьеры порождают конфликтные ситуации, вызывают психическую напряженность, неудовлетворенность трудом. Все эти негативные явления приводят к развитию профессионально нежелательных качеств: консерватизма, догматизма, индифферентности.

Стереотипы придают профессиональной жизни стабильность, способствуют формированию опыта и индивидуального стиля деятельности. Профессиональные стереотипы обладают

несомненными достоинствами для человека и являются основой образования многих профессиональных деструкций личности. Стереотипы - неизбежный атрибут профессионализации специалиста; образование автоматизированных профессиональных умений и навыков и становление профессионального поведения невозможны без накопления бессознательного опыта и установок. Профессиональное бессознательное превращается в стереотипы мышления, поведения и деятельности. Но профессиональная деятельность изобилует нестандартными ситуациями, и тогда возможны ошибочные действия и неадекватные реакции: при неожиданном изменении ситуации нередко случается, что действия начинают выполняться по отдельным условным раздражителям, без учета фактического положения в целом. Тогда говорят, что автоматизмы действуют вопреки пониманию.

Стереотипизация - одно из достоинств психики, но вносит большие искажения в отражение профессиональной реальности и порождает разного типа психологические барьеры.

В технологии личностно-профессионального развития обсуждаются психолого-акмеологические условия работы, которые могут не способствовать успешному осуществлению профессиональных задач: переполненные помещения, отсутствие необходимого инструментария, общая низкая материально-техническая база, отсутствие у специалиста своего кабинета, где он мог бы сосредоточиться или расслабиться, частые командировки и отсутствие полноценного отдыха после них.

Следствие дестабилизирующей обстановки – многократный негативный эффект: она сказывается на самом профессионале, субъекте общения (клиенте, потребителе), взаимоотношениях обеих сторон; неблагоприятная психологическая атмосфера профессиональной деятельности - атмосфера, определяемая основными обстоятельствами: конфликтностью по вертикали в системе «руководитель - подчиненный» и конфликтностью по горизонтали в системе «коллега - коллега». Следствия нервной обстановки - растрачивание эмоций, поиск способов экономии своих

психических ресурсов (держаться от всего и всех подальше, не принимать все близко к сердцу, беречь нервы).

Таким образом, в рамках акмеологического подхода становится возможным изучение и формулирование таких закономерностей и детерминант личностно-профессионального развития специалиста, которые будут определять единую целевую направленность на оптимальность и эффективность данного процесса.

3. Составьте свою акмеограмму. Определите вектор своего личностно-профессионального развития. Используйте следующую структуру:

АКМЕОГРАММА

« ____ » _____ 20__ г.

Ф.И.О. _____

Пол _____ Возраст _____

Образование _____ направление подготовки _____

Переподготовка и повышение квалификации

1. СПОСОБНОСТИ

Общие, частные, наличие одаренности, таланта

2. ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ

Характеристики образа "Я"

Особенности мотивации и потребности в достижениях

Характеристики самооценки

Характеристики ценностных ориентаций, интересов

3. НАПРАВЛЕННОСТЬ ЛИЧНОСТИ

Содержание направленности

Отношение к профессиональной деятельности

Направленность на взаимодействия

4. ОСОБЕННОСТИ ХАРАКТЕРА И ПРАВСТВЕННЫХ КАЧЕСТВ

Целеустремленность

Инициативность

Воля

Организованность

Ответственность

Отсутствие зависти к успехам других

Гуманистическая направленность в отношениях

Честность, порядочность

Принципиальность

Объективность

Другие

6. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Профессиональная компетентность

Профессиональная креативность

Характеристики профессиональных умений

7. АКМЕОЛОГИЧЕСКИЕ ИНВАРИАНТЫ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА

Сила личности

Уровень саморегуляции

Умение принимать и реализовывать решения

Уровень работоспособности

Психологические профессионально важные качества

Личностно деловые качества

8. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В учебно-практическом пособии автор попытался найти наиболее доступные формы изложения достаточно сложного материала, познакомить с психологией профессиональной деятельности, особенностями работы переводчика и показать необходимость самопознания и саморазвития.

В каждом из восьми разделов представлен конкретный теоретический материал, даны вопросы для подготовки и задания для самостоятельной работы.

Пособие поможет студентам использовать предложенные материалы и методики для определения своего уровня развития познавательных процессов, особенностей психических свойств личности, диагностики конфликтности и др.

Автор надеется, что издание вызовет у студентов интерес к исследованию своего личностно-профессионального потенциала и планированию его развития. Будет благодарен читателям за замечания и предложения как по улучшению содержания пособия, так и форме изложения материала.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Авидон И., Гончарова О. Тренинг взаимодействия в конфликте. СПб.: Речь, 2008.
2. Акмеология / под общ. ред. А.А. Деркача. М.: РАГС, 2006.
3. Алексеева И.С. Профессиональный тренинг переводчика: учеб. пособие по устному и письменному переводу для переводчиков и преподавателей. СПб.: Союз, 2004. 288с.
4. Аликина Е.В. Психологическая модель устного последовательного перевода // Современные проблемы науки и образования. - 2012. - №6. С.285.
5. Аксёнова Е.Е. Система билингвальных упражнений при обучении переводу с английского языка на русский // Филологические науки в МГИМО. - 2015. - №1.
6. Волкова С.А. Стили разрешения конфликта в профессиональной деятельности переводчика. // Материалы XIII Международной студенческой научной конференции «Международный студенческий научный форум - 2021: электронный ресурс [5fd9e7b94d47c.pdf \(scienceforum.ru\)](https://scienceforum.ru/5fd9e7b94d47c.pdf)
7. Деркач А., Зазыкин В. Акмеология. СПб., 2003.
8. Ишков А.Д. Учебная деятельность студента: психологические факторы успешности. – М.: АСВ, 2004. С. 164-167.
9. Личностный опросник ЕРІ (методика Г. Айзенка) // Альманах психологических тестов. М., 1995. С.217-224.
10. Моница Г.Б., Лютова-Робертс Е.К. Коммуникативный тренинг. СПб.: Речь, 2007.
11. Ремезова Л.В. К вопросу о профессиональной компетентности лингвиста-переводчика // Язык и культура. – 2011. - №3 (15). С. 125-132.
12. Садовская Т.А. Формирование готовности переводчика к управлению профессиональными конфликтами : автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.08. Калининград, 2011. 24 с. Электронный ресурс - URL: <http://dis.podelise.ru/text/index-2888.html>

13. Тимофеева Н.П., Фокеева Ю.А., Федорчукова Л.А. Развитие познавательных процессов у будущих переводчиков в ходе их профессиональной подготовки // Самарский научный вестник. - 2019. - Т. 8, №1 (26). С. 303-307.

14. Шапарь В.Б. Практическая психология. Инструментарий. Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. 768с.

15. Яковлева А.С. Акмеологические факторы личностно-профессионального развития // Электронное сетевое издание "Российский технологический журнал". – 2014. - № 3 (сентябрь 2014 г., выпуск 4). С. 253-263.

16. Roberts Roda P. Enhancing Short-Term Memory for Accurate Interpreting // The ATA Chronicle. Vol. XLIII, №7. P.18–26.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
Тема 1. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРЕВОДЧИКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	4
Тема 2. ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ПЕРЕВОДЧИКА	16
Тема 3. ВЕРБАЛЬНАЯ И НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ СПЕЦИАЛИСТА	52
Тема 4. РАЗВИТИЕ НАВЫКОВ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ	58
Тема 5. КОНФЛИКТ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, СПОСОБЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ	67
Тема 6. УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	75
Тема 7. ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ И САМОРАЗВИТИЯ	83
Тема 8. АКМЕОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРЕВОДЧИКА	94
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	106
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	107

Учебное электронное издание

ПСИХОЛОГИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПЕРЕВОДЧИКА

Учебно-практическое пособие

Автор-составитель
АВДЕЕВА Наталья Александровна

Корректор иностранного языка О. А. Селиверстова

Издается в авторской редакции

Системные требования: Intel от 1,3 ГГц; Windows XP/7/8/10; Adobe Acrobat Reader; дисковод CD-ROM; наличие доступа в Интернет.

Тираж 25 экз.

Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых
Изд-во ВлГУ
rio.vlgu@yandex.ru

Гуманитарный институт
nagvlad@yandex.ru