

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



ЦЕНТР СУЧАСНИХ ОСВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ДІЯЛЬНІСНА ГРА
«ЯК СТАТИ УСПІШНИМ ВИКЛАДАЧЕМ»

з дисциплін «Методика викладання у вищій школі» і
«Методика викладання безпекознавчих дисциплін»
для студентів V курсу денної та заочної форм навчання
спеціальностей «Менеджмент організацій і адміністрування»,
«Менеджмент інноваційної діяльності»,
«Управління фінансово-економічною безпекою»

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЦЕНТР СУЧАСНИХ ОСВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ДІЯЛЬНІСНА ГРА
«ЯК СТАТИ УСПІШНИМ ВИКЛАДАЧЕМ»
з дисциплін «Методика викладання у вищій школі» і
«Методика викладання безпекознавчих дисциплін»
для студентів V курсу денної та заочної форм навчання
спеціальностей «Менеджмент організацій і адміністрування»,
«Менеджмент інноваційної діяльності»,
«Управління фінансово-економічною безпекою»

Затверджено
на засіданні кафедри
менеджменту організації та ЗЕД
Протокол № 10 від 16.03.2015 р.

Організаційно-діяльнісна гра «Як стати успішним викладачем» з дисциплін «Методика викладання у вищій школі» і «Методика викладання безпекознавчих дисциплін» для студентів V курсу денної та заочної форм навчання спеціальностей «Менеджмент організацій і адміністрування», «Менеджмент інноваційної діяльності», «Управління фінансово-економічною безпекою» (Укладач: Г. М. Козлова. – ОНЕУ, ротاپронт, 2015 р. – 30 с.)

Укладач: Г. М. Козлова, канд. екон. наук, професор

Рецензенти: І. М. Танасюк, канд. екон. наук, доцент
(зовнішній рецензент)

В.О. Кравченко, канд. екон. наук, професор

С. І. Пучкова, канд. екон. наук, доцент

Коректор: І. В. Нечиталюк

Мета організаційно-діяльничної гри (ОДГ) «Як стати успішним викладачем» - формування загального бачення професійного образу викладача і уявлення власного потенціалу в контексті вимог до сучасного викладача вищої школи і можливості в досягнення успіху у викладацької діяльності.

Етапи проведення гри:

1 «Ким бути?»

Створення психологічного портрету «успішного» викладача

2 «Бути чи не бути?»

Визначення психологічних обмежень, що знижують ефективність професійної діяльності викладача, а також сильних сторін, що сприяють досягненню успіху в цій діяльності

3 «Що робити?»

Створення загальної стратегії професійного становлення в галузі викладацької діяльності.

Структуру ігрового комплексу наведено на рис. 1.

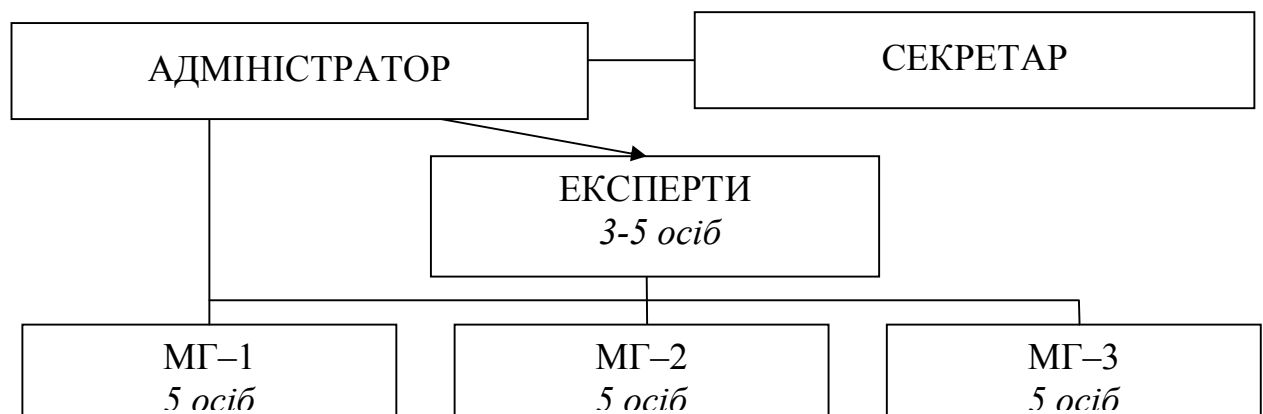


Рис. 1. Структура ігрового комплексу

I ЕТАП «КИМ БУТИ?»

1. Питання для обговорення:

1.1. Особливості викладацької діяльності сучасного викладача.

1.2. Професійні вимоги та особисті якості викладача.

2. Завдання для роботи в МГ:

2.1. Розробити соціально-психологічний портрет успішного викладача, представивши його у вигляді ранжированого переліку з 15 якостей (компетенцій). Звернути увагу на необхідність віддзеркалення в «портреті» всіх складових професійної моделі: функціональної, соціальної, інтелектуальної і ситуативної.

Кожна МГ розробляє і презентує свій варіант портрета успішного викладача, надавши його у формі таблиці 1.

Таблиця 1

Професійна модель успішного викладача

№ з/п	Перелік якостей викладача	Найменування складової професійної моделі
A	1	2
1.		
2.		
3.		
...		
15.		

2.2. Показати, як змінюються «ранги» окремих якостей у соціально-психологічному портреті:

а) викладача дисциплін гуманітарного циклу дисциплін навчального плану;

б) викладача дисциплін природничо-наукового циклу дисциплін навчального плану;

с) викладача дисциплін професійно-орієнтованого циклу дисциплін навчального плану.

2.3. На основі надавших МГ варіантів моделей скласти загальне бачення професійного портрета викладача.

З цією метою експерти заповнюють оцінні листи (табл. 2), в яких дають індивідуальну оцінку значущості кожному із запропонованих МГ якостей.

Таблиця 2

Оцінний лист

Експерт _____

№ з/п	Перелік якостей викладача	Індивідуальна оцінка (Кі)*	Примітка
А	1	2	3
1.			
2.			
3.			
...			
15.			
і т.д.			

* – значущість (Кі) визначається за 5–бальною шкалою (0-5):

- 5 – надзвичайно важливо;
- 4 – дуже важливо;
- 3 – важливо;
- 2 – також важливо;
- 1 – відносно важливо;
- 0 – немає значущості.

Зведена оцінка експертів подається у формі матриці ухвалення рішень (табл. 3)

Таблиця 3

Матриця прийняття рішень щодо створення портрета успішного викладача

№ з/п	Перелік якостей	Зведена оцінка (Σ_{ki})	Ранг
А	1	2	3
1.			
2.			
...			
15.			
і т.д.			

II ЕТАП «БУТИ ЧИ НЕ БУТИ?»

1. Кожним учасником проводиться самооцінка власного потенціалу шляхом проходження тестування за програмою ММРІ та інших тестів (табл. 4).

Таблиця 4

Результати оцінки власного потенціалу

№ з/п	Результати тестування на наявність схильності до викладацької діяльності	Оцінка в балах	Оцінні критерії
1	2	3	4
1.	Система комплексного психодіагностичного тестування ММРІ		
1.1.			
...			
2.	Тест «Чи здатні Ви впливати на інших?»*		
3.	Тест «Уміння слухати»		
4.	Тест «Чи рішучі Ви?»		
5.	Тест «Чи організована Ви людина?»		
6.	Тест «Який Ваш стиль вирішення конфліктних ситуацій?»		
7.	Тест «Почерк і характер»		
8.	Тест «Чи комунікабельні Ви?»		
9.	Тест «Ваша реакція на неприємну правду»		
10.	Тест «Чи готові Ви до несподіванок?»		
11.	Тест «Чи володієте Ви аудиторією?»		

*Тести додаються далі

2. За результатами тестування виявляються сильні й слабкі сторони особистості учасника шляхом порівняння результатів тестування з переліком якостей моделі «Ким бути?», тобто з портретом успішного викладача (табл. 5).

Оцінка особистого потенціалу учасника

№	Якості викладача «Ким бути?»	О ц і н к и							Відхилення		
		ММРІ	ОЦ ₁	ОЦ ₂	ОЦ ₃	ОЦ ₄	ОЦ _{ср}	СОЦ	ММРІ - ОЦ _{ср}	ММРІ - СОЦ	ОЦ _{ср} - СОЦ
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.											
2.											
3.											
...											
15.											

ОЦ₁ – ОЦ₄ – оцінки членів МГ;

ОЦ_{ср} – середня оцінка у МГ;

СОЦ – самооцінка.

ІІІ ЕТАП «ЩО РОБИТИ?»

1. Відповідно до результатів самооцінки учасник розробляє загальну стратегію професійного становлення в галузі викладацької діяльності, заповнює таблицю 6.

Таблиця 6

№ з/п	Показники	Стратегія
А	1	2
1.	<i>Слабкі сторони</i>	<i>Як подолати</i>
1.1.		
1.2.		
...		
2.	<i>Сильні сторони</i>	<i>Як розвивати</i>
2.1.		
2.2.		
...		
3.	<i>Сфери успіху</i>	<i>Особиста стратегія професійного становлення</i>
3.1.		
3.2.		
...		

ТЕСТИ

Тест «Чи здатні Ви впливати на інших?»

Інструкція: тест на знання відмінностей між чоловічою та жіночою психологією.

1. Двоє людей розгортають обгортку цукерки. Одна людина відразу кладе цукерку до рота, а інша надкушує, щоб дізнатися, яка в ній начинка. Хто надкусив — чоловік чи жінка?
2. У гурті людей хтось говорить, що людина більше не полетить на Місяць. Один із присутніх погоджується з ним і, на підтвердження, наводить результати опитування суспільної думки на тему необхідності таких польотів. Інший не погоджується з такою позицією і повідомляє: «Я зовсім не вважаю, що це правильно. Мені, наприклад, хотілось би полетіти!» Хто висловлює це судження?
3. Чоловік з дружиною після вечері сидять і читають, а в сусідній кімнаті спить їхня хвора дитина. Один із подружжя піднімає голову від книги і говорить: «На мою думку ти хвилюєшся, чи не так? Не хвилийся, адже лікар сказав, що син скоро видужає!» Хто помітив стурбованість іншого?
4. Чоловік і дружина обідають у ресторані. Один із них замовив багато екзотичних страв, інший надав перевагу стандартним, звичним стравам. Хто з них любить «розгадувати гастрономічні задачі» в меню?
5. Подружжя входить до магазину промтоварів. На окремій вітрині виставлені товари-новинки, а на прилавку лежать товари стандартного асортименту. Хто з подружжя першим зверне увагу на вітрину з новинками?
6. Подружжя заходить до магазину одягу для того, щоб оновити свій гардероб. Один із них просить у продавця чітко визначений вид одягу, вказуючи навіть фасон і колір. Другий говорить, що хотів би купити щось, але сам до кінця не уявляє що. Хто перебуває в сумнівах?
7. Стрілка на панелі легкового автомобіля, у якому їдуть чоловік і дружина, показує, що бензин вже закінчується. Попереду на дорозі — автозаправка. Один із подружжя пропонує зупинитися там і заправитись. Другий же

пропонує їхати на іншу автозаправку, де, зазвичай, і черга менша, і персонал симпатичніший. Хто із подружжя готовий ризикувати?

8. Подружжя приїхало в незнайоме місто і заблукало. Один із них пропонує іншому запитати дорогу в перехожих, а інший запевняє, що вони самі скоро вийдуть на потрібну вулицю. Хто з подружжя не хоче запитувати дороги в перехожих?

9. На червоне світло світлофора на лінії «СТОП» зупинилися три легкових автомобілі, зайнявши всі три смуги руху транспорту. Коли на світлофорі загорілося зелене світло, один із водіїв стартував першим, щоб обігнати двох інших. Хто він — чоловік чи жінка?

Додаткове запитання. У кіно показують дуже проникливу картину. Хто із подружжя буде витирати сльозинки з очей?

Опрацювання результатів тесту

Ситуація 1,2,4,6 — жінки; 3, 5, 7, 8, 9 — чоловіки; 10 — обоє. За кожну правильну відповідь ви отримуєте 1 бал (ситуація 1-9) і 2 бали — за додаткове запитання (ситуація 10).

Інтерпретація результату

Менше 3 балів. Ви дуже мало розумієтеся на психологічних відмінностях людей різної статі.

Від 4 до 7 балів. Ви достатньо чітко розумієтеся на думках та почуттях інших.

8 та більше. Ви відмінний психолог. І навряд чи хтось зможе вас здивувати своїм неочікуваним вчинком.

Тест «Чи вмієте ви слухати?»

1. Яка, на вашу думку, мета бесіди чи розмови?

- а) краще познайомитися зі співрозмовником;
- б) висловити свою точку зору з даного питання;

в) поділитись думками й обговорити їх.

2. Чи ставлять ваші діти або діти ваших друзів такі запитання, наприклад: «Де сплять хмаринки?» або «Чи була бабуся маленькою?»:

- а) часто;
- б) ніколи;
- в) інколи.

3. Чи доводилося вам зранку, збираючись на роботу, наспівувати?

- а) так, завжди одну і ту ж пісню;
- б) так, зазвичай різні пісні;
- в) ні, ніколи.

4. Чи ставите ви запитання доповідачеві у кінці зборів?

- а) так, завжди є про що запитати;
- б) інколи, коли ви не погоджуєтесь з викладеною точкою зору;
- в) ніколи, оскільки не вірите, що одне запитання може змінити вашу точку зору.

5. Після розмови з другом чи колегою, чи траплялося вам змінювати свою точку зору з певної проблеми:

- а) так, дуже часто;
- б) інколи;
- в) ніколи.

6. Коли розмовляєте з ким-небудь, то:

- а) частіше говорите ви;
- б) частіше говорить ваш співрозмовник;
- в) ви говорите приблизно однаково.

7. За однієї ціни, що ви купите?

- а) книжку;
- б) платівку чи CD-диск;
- в) білет у кіно.

8. Колега хоче поділитися з вами своїми проблемами, які вас не стосуються.

Що ви подумаєте?

- а) що втратили цінний час;

б) що тепер матимете на нього вплив;

в) що спробуєте йому допомогти.

9. Які з трьох фраз найбільше підходять до вашої точки зору?

а) тільки спеціаліст може висловлювати думки з даних проблем;

б) кожен може говорити про все, якщо вміє добре висловлювати свою думку;

в) спеціалісти не завжди хороші оратори, щоб переконливо говорити про свої досягнення.

10. Якщо в розмові ви губите розуміння змісту слів, то :

а) зупините співрозмовника і попросите його знову пояснити сказане;

б) відзначите про себе незрозумілі місця, щоб запитати про них у кінці розмови;

в) вам завжди все зрозуміло.

11. Чи можете ви повторити повідомлення чи пісню, почуті вранці по радіо?

а) так, завжди;

б) так, але вам необхідний час, щоб пригадати;

в) не можете пригадати.

12. В естрадного співака, перш за все, ви цінуєте:

а) голос;

б) зовнішній вигляд;

в) поведінку на сцені.

13. Відвідування концерту для вас:

а) подія, яка приносить задоволення;

б) світський обов'язок;

в) задоволення, якщо виконують пісні ваших улюблених композиторів.

14. Ви в гостях, де окрім вас ще 5-6 осіб. Коли ви включаетесь у розмову, то найчастіше :

а) ніхто не слухає вас;

б) усі замовкають, щоб вислухати вас;

в) ви взагалі уникаєте втручання в розмову.

15. Ви знаходитеся в курсі подій суспільного життя завдяки:

- а) перегляду телепередач;
- б) прослуховуванню радіопередач;
- в) читанню газет.

Ключ до відповідей на запитання

Номер	А	Б	В
1	2	1	3
2	3	1	2
3	2	3	1
4	2	3	1
5	2	3	1
6	1	2	3
7	3	1	2
8	1	2	3
9	1	2	3
10	3	3	1
11	3	2	1
12	3	1	2
13	3	1	2
14	2	3	1
15	3	3	1

Інтерпретація результату

15-25 балів: якщо ви чесно відповіли на запитання й отримали вказану кількість балів, то це означає, що вам важко слухати свого співбесідника. Ви навіть не уявляєте, яку користь можете отримати для себе з розмови і збагатити свої знання, або ж просто забуваєте про це.

25-35 балів: ви — посередній слухач. Для вас бесіда — не головне джерело інформації і не основа спілкування. Вам треба подолати психологічний бар'єр між собою і співбесідником. Багато чого можна дізнатися і від інших, не тільки ви один знаєте істину. Уважно прислухайтесь

до того, що вам говорять, вислуховуйте навіть зауваження, оскільки вам необхідно слухати набагато більше, ніж ви це робите.

35-40 балів: вам властива рідкісна якість — уміти слухати і добре говорити. Вести розмову для вас задоволення. Ваші співрозмовники завжди можуть узяти від вас щось корисне. Ви вмієте входити в становище інших людей, а це особлива риса характеру, яку потрібно цінувати.

Тест «Чи рішучі Ви?»

Нерішучість часом призводить до вельми серйозних проблем. Уясніть, наскільки Ви рішучі, відповівши на питання тесту. Із запропонованих варіантів відповідей (а, б, в, г, д, е) виберіть один.

1. Що, по-Вашому, насамперед, спонукає людину рухатися по життю:

- а) зацікавленість;
- б) бажання;
- в) необхідність.

2. Як Ви думаєте, чому люди переходять з однієї роботи на іншу:

- а) їх звільняють;
- б) через більшу заробітну плату;
- в) інша робота їм більше до душі.

3. Коли у Вас відбуваються неприємності,

- а) Ви відкладаєте їхнє вирішення до останнього;
- б) у Вас є потреба проаналізувати, наскільки винні Ви самі;
- в) Ви не хочете навіть думати про те, що сталося.

4. Ви не встигли вчасно виконати якусь роботу і :

- а) заявляєте про свою невдачу ще до того, як це стане відомо всім;
- б) зі страхом чекаєте, коли Вас про це запитають;
- с) Ви ґрунтовно готуетесь до пояснень.

5. Коли Ви досягаєте поставленої мети, то зустрічаєте це повідомлення ...:

- а) по-різному, залежно від мети, але не дуже бурхливо;
- б) з бурхливими позитивними емоціями;

- в) з почуттям полегшення.
6. Щоб Ви порекомендували дуже сором'язливій людині:
- а) уникати ситуацій, пов'язаних із ризиком;
 - б) познайомитися з людьми іншого складу, які не сором'язливі;
 - с) позбавитися цієї вади, звернувшись до психолога.
7. Як Ви будете чинити в конфліктній ситуації:
- а) напишу листа людині, з якою перебуваю в конфлікті;
 - б) поспілкуюся з тим, хто вступив у конфлікт;
 - в) поспробую вирішити конфлікт через посередника.
8. Якого роду страх виникає у Вас, коли Ви помиляєтеся:
- а) страх покарання;
 - б) страх того, що помилка може змінити порядок, до якого Ви звикли;
 - в) страх втратити престиж.
9. Коли Ви з кимось розмовляєте, то ...:
- а) час від часу відводите погляд;
 - б) дивитися прямо в очі співбесіднику;
 - в) відводите погляд, навіть коли до Вас звертаються.
10. Коли Ви ведеєте важливу розмову, то:
- а) інтонація розмови завжди залишається спокійною;
 - б) Ви час від часу вставляєте слова паразити (ну, значить, тощо);
 - с) Ви повторюєтеся, хвилюєтеся, Ваш голос починає вас підводити.

Результати тестування занесіть до таблиці:

№ питання										
Відповідь										

Інтерпретація результатів

1. Якщо майже всі Ваші відповіді складаються з варіантів «а», то Ви не занадто рішуча людина, але Вас не можна назвати й нерішучою. Ви дієте не завжди

досить активно й швидко, але тільки тому, що вважаєте: справа цього не варта. Вам подобаються відважні люди. Але Ви часто оправдовуєте й нерішучих людей, вважаючи, що їхні дії – результат не страху, а поміркованості та обережності. Коли Ви читаєте книги, дивитесь фільми про відважних, сміливих людей, то часто хотіли б бути на їхньому місці.

2. Якщо Ви вибрали, головним чином, варіанти «б», «е», то Ви, безсумнівно, рішуча людина. Ви надзвичайно часто нехтуєте речами, які вважаєте мілкими, незначними. Але, незважаючи на це, Вас цінять як самостійну й цікаву особистість. Якщо у Вас є ще й почуття відповідальності, то Вам часто доручають складні завдання, але в цьому випадку у Вашій команді повинні бути люди іншого типу, які б зрівноважували Вашу надзвичайну активність. Чи не краще було б, якби Ви продумували рішення, які приймаєте?

3. Якщо всі Ваші відповіді «в» і «г», то Ви боїтеся не тільки приймати рішення, а й думати про них, остерігаєтеся подій, які можуть статися Ваш психічний стан не можна назвати стабільним, благополучним. Часто Ви скоріше чекаєте критики Ваших дій, ніж похвали.

4. Чи є у Вас інші варіанти відповідей? Якщо ні, то у Вас проблеми не лише з самим собою, а й з тими, хто Вас оточує.

Тест «Чи організована Ви людина?»

Тест, що пропонується, служить не тільки для перевірки особистої організованості, але й засобом, який може спонукати до досягнення секретів самоорганізації, до вироблення організованих навичок та звичок. Після прочитання кожного питання треба обрати тільки один варіант відповіді. Потім за ключем, який подано в кінці тесту, знайти кількісні оцінки обраних вами варіантів відповідей. Далі додати всі оцінки і отриману суму зіставити з оцінками результатів, які ви знайдете після ключа до тесту.

1. Чи є у Вас головні, основні цілі в житті, досягнення яких ви прагнете?

А. У мене є такі цілі.

Б. Чи треба мати будь-які цілі? Адже життя таке мінливе...

В. У мене є головні цілі, і я підпорядковую своє життя їх досягненню.

Г. Цілі в мене є, але моє життя мало сприяє їх досягненню.

2. Чи складаєте ви план роботи, справ на тиждень, використовуючи для цього тижневик, спецблокнот та ін.?

А. Так.

Б. Ні.

В. Не можу сказати ні «так», ні «ні», тому що намічаю головні плани в голові, а план на поточний день - у голові або на аркуші паперу.

Г. Пробував складати план, використовуючи для цього тижневик, але потім зрозумів, що це нічого не дає.

Д. Складати плани — це лише гра дорослих людей в організованість.

3. Чи докоряєте ви себе за невиконання наміченого на тиждень, на день?

А. Докорюю в тих випадках, коли бачу свою провину.

Б. Докорюю, незважаючи на будь-які суб'єктивні або об'єктивні причини.

В. Зараз і так усі лають одне одного, навіщо ж докоряти самого себе?

Г. Дотримуюся такого принципу, що вдалося зробити сьогодні - добре, а чого не вдалося - виконаю, можливо, іншого разу.

6. Вас оточують різноманітні речі, якими ви часто користуєтесь. Які ваші принципи розташування речей?

А. Кожна річ лежить там, де їй заманеться.

Б. Дотримуюся принципу: кожній речі - своє місце.

В. Періодично наводжу порядок у розташуванні речей, предметів. Потім кладу їх туди, куди доведеться, щоб не завантажувати голову «розташуванням».

Через деякий час знов наводжу порядок та ін.

Г. Вважаю, що дане питання не має ніякого відношення до самоорганізації.

7. Чи зможете Ви в кінці дня сказати, де, скільки та з яких причин вам довелося даремно згаяти час?

А. Можу сказати про втрачений час.

Б. Можу сказати тільки про місце, де час було витрачено даремно.

В. Якби втрачений час обертався на гроші, я б його рахував (рахувала).

Г. Завжди добре уявляю, де, скільки і чому було дарма витрачено часу.
Д. Не тільки добре уявляю, де, скільки і чому було даремно витрачено часу, але й вишукую засоби скорочення втрат у тих самих місцях або ситуаціях.

8. Які ваші дії, коли на нараді, зборах починається «переливання з пустого в порожнє»?

А. Пропоную звернути увагу на суть питання.

Б. Будь-яка нарада або збори є поєднання «повного», так і «порожнього». Коли настає «порожнє», то чекаєш «повного». Коли приходить смуга «повного», то трохи втомлюєшся й для розрядки... чекаєш «порожнього». У такому чергуванні і проходить нарада або збори. І нічого тут не поробиш.

В. Занурююся у «небуття».

Г. Починаю займатися тими справами, які взяв з собою у розрахунку на переливання».

9. Припустимо, Ви маєте виступити з доповіддю. Чи будете Ви приділяти увагу не тільки змісту доповіді, але й її тривалості?

А. Буду приділяти найсерйознішу увагу змісту доповіді. Гадаю, що тривалість треба визначити лише приблизно. Якщо доповідь буде цікавою, то завжди нададуть час, щоб закінчити її.

Б. Приділяю рівною мірою увагу і змісту доповіді, і його варіантам - залежно під часу.

10. Чи намагаєтесь Ви використовувати майже кожную хвилину для виконання замисленого?

А. Намагаюся, але мені не завжди це вдається з особистих причин (занепад сил, настрою та ін.).

Б. Не прагну до цього, бо вважаю, що не треба бути дріб'язковим у ставленні до часу.

В. Навіщо прагнути, якщо все одно час не обженеш.

Г. Намагаюся і прагну попри все.

11. Яка у Вас точність при ділових зустрічах, при відвідуванні зборів, нарад, засідань?

- А. Приходжу раніше на 5-7 хвилин.
- Б. Приходжу вчасно, до початку зборів, наради або засідання.
- В. Як правило, запізнююся.
- Г. Завжди запізнююся, хоч намагаюся прийти завчасно або вчасно.
- Д. Якби був виданий науково-популярний посібник «Як не запізнюватися», то я, ймовірно, навчився (навчилася) б не запізнюватися.

12. Яке значення Ви надаєте своєчасності виконання завдань, доручень, прохань?

А. Вважаю, що своєчасність виконання - це один із важливих показників мого вміння працювати, це своєрідний тріумф організованості. Однак мені дещо не вдається виконати вчасно.

Б. Своєчасність виконання - це звір, який може вкусити саме в ту хвилину, коли завдання виконано. Ліпше трохи затягнути виконання завдання.

В. Вважаю за краще менше міркувати про своєчасність, а виконувати завдання і доручення у строк.

Г. Своєчасно виконувати завдання або доручення - це правильний шанс отримати своє. Ретельність завжди своєрідно карається.

Ключ до відповідей на запитання

Номер	А	Б	В	Г	Д
1	4	0	6	2	-
2	6	0	3	0	0
3	4	6	0	0	-
4	0	0	0	6	-
5	0	6	0	0	-
6	2	1	0	4	6
7	3	0	0	6	-
8	2	6	-	-	-
9	3	0	0	6	-
10	6	6	0	0	0
11	3	0	6	0	-
12	2	0	0	6	-

Оцінка результатів

Ви набрали **від 72 до 78 балів**. Ви організована людина. Єдине, що вам можна порадити: не зупиняйтеся на досягнутому рівні, розвивайте й далі самоорганізацію. Хай вам не здається, що ви досягли межі. Організація, на відміну від природи, дає найбільший ефект тому, хто вважає її ресурси невичерпними.

Ви набрали **від 63 до 71 бала**. Ви вважаєте організацію невід'ємною частиною праці. Це надає Вам безперечну перевагу над людьми, які закликають організацію «під рушницю» у випадку крайньої необхідності, але Ви маєте уважно придивитися до самоорганізації і поліпшити її.

Ви набрали **менше 63 балів**. Ваш спосіб життя, Ваше оточення навчили Вас бути де в чому організованим. Організованість то проявляється у Ваших діях, то зникає. Це ознака відсутності чіткої системи організованості. Існують об'єктивні закони й принципи організованості. Спробуйте проаналізувати свої дії, витрати часу, техніку праці. Ви побачите те, про що й не здогадуєтеся сьогодні. Щоб стати організованою людиною, потрібно перебороти себе, треба мати волю і наполегливість

Тест «Який Ваш стиль вирішення конфліктних ситуацій?»

Інструкція. Сформованість умінь говорити та слухати відіграє важливу роль у здобутті прихильності людей, у підвищенні привабливості й емпатійності спілкування з Вами, у зниженні конфліктогенності суперечностей і зіткнень, у створенні атмосфери партнерства й співробітництва.

Дайте на кожне із запитань відповідь «Так» або «Ні».

Пор. №	Запитання	Так	Ні
1	2	3	4
1	Коли Ви розмовляєте, пояснюєте щось, чи уважно Ви слідкуєте за тим, щоб слухач вас зрозумів?		

1	2	3	4
2	Чи підбираєте Ви слова, котрі відповідають рівню підготовки й розуміння слухачів?		
3	Чи обдумуєте Ви побажання, указівки, прохання перед їх озвученням?		
4	Якщо Ви озвучили думку, а Ваш слухач не ставить запитань, чи вважаєте Ви, що він її зрозумів?		
5	Чи слідкуєте Ви за тим, щоб Ваші висловлювання були більш визначеними, зрозумілими, лаконічними?		
6	Чи обдумуєте Ви попередньо свої ідеї, пропозиції, щоб не говорити незв'язно і не зрозуміло?		
7	Чи стимулюєте Ви запитання до себе?		
8	Чи вважаєте Ви, що знаєте думки оточення, чи ставите Ви запитання, щоб з'ясувати це?		
9	Чи шукаєте Ви все нові заперечення проти аргументів співрозмовника?		
10	Чи розрізняєте Ви факти й судження (позиції)?		
11	Чи прагнете Ви того, щоб співрозмовники з Вами погоджувалися?		
12	Чи завжди Ви говорите ясно, чітко, повно, коротко й увічливо?		
13	Чи робите Ви паузи в мовленні, щоб і самому зібратися з думками, і слухачам дати можливість обдумати Ваші пропозиції, поставити запитання?		

Інтерпретація результатів

Якщо Ви не задумуючись відповіли «Так» на всі запитання, окрім 4, 8, 10, 11, то можна вважати, що Ви володієте прийомами грамотного безконфліктного, спілкування, що не викликає захисної реакції співрозмовника; умієте висловлювати свої думки і слухати співрозмовника; володієте основними вміннями для вироблення загальної точки зору і розуміння, для вирішення конфліктів та профілактики конфліктних ситуацій.

Тест «Почерк і характер»

1.Розмір букв: а)дуже маленькі ; б)маленькі ; в)середні ; г)великі

2. Нахил букв: а) лівий нахил ;б) лівий нахил вліво ; в) правий нахил ; г) різкий нахил вправо

3. Напрямок почерку:

а) рядки повзуть вгору б); строчки прямі ;в) строчки напівкруглі вниз

4. Сила натиску:

а) легка ; б) середня; в) дуже сильна

5. Характер написання слів:

а) схильність до з'єднання букв і слів; б) схильність до відокремлення букв один від одного; в) змішаний стиль

6. Загальна оцінка:

а) почерк старанний, літери написані акуратно; б) почерк нерівний, деякі слова важко прочитати; в) почерк недбалий, нечіткий

Інтерпретація результатів

Номер	А	Б	В	Г
1	3	7	17	20
2	2	5	14	6
3	6	12	1	
4	8	15	21	
5	11	18	15	
6	13	9	14	

Ключ

Від 38 до 51 бала. Такий почерк мають найчастіше літні люди з поганим здоров'ям.

Від 52 до 63 балів. Так пишуть боязкі, пасивні або флегматичні люди.

Від 64 до 75 балів. Такий почерк характерний для нерішучих, м'яких, лагідних, з витонченими манерами людей. Вони трохи наївні, але не позбавлені почуття власної гідності.

Від 76 до 87 балів. Це почерк прямих і відвертих людей, які відрізняються товариськістю і вразливістю.

Від 88 до 98 балів. Цей почерк свідчить про чесність і доброчесність, сильну стійку психіку, ініціативність, рішучість і розважливність.

Від 99 до 109 балів. Почерк індивідуалістів. Вони запальні, володіють швидким і гострим розумом, відрізняються незалежністю в судженнях і вчинках, але в той же час образливі і часто з ними важко спілкуватися. Це люди обдаровані, схильні до творчості.

Від 110 до 121 бала. Такий почерк мають люди без почуття відповідальності, недисциplinовані, грубі, зарозумілі.

Тест «Чи комунікабельні Ви?»

Відповідайте «так» (+) чи «ні» (—)

1. У Вас багато друзів, спілкування з якими приносить Вам радість?
2. У Вас звичайно довго зберігається відчуття образи, заподіяної вам другом?
3. У Вас є прагнення розширити коло спілкування і своїх знайомств?
4. Чи правда, що заняття улюбленою справою для Вас цікавіше за спілкування?
5. Чи легко Ви встановлюєте контакти з людьми, старшими за Вас?
6. Чи важко Вам увійти до нової компанії?
7. Ви легко йдете на контакт з незнайомими людьми?
8. У новому колективі Ви швидко адаптуєтесь?
9. Ви легко йдете на випадкові бесіди?
10. Вам часто хочеться побути одному?
11. Вам подобається бути постійно на людях?
12. Ви звичайно переживаєте ускладнення або незручності, коли прямо доводиться звертатися до дорослого (вчителя, перехожого, продавця)?
13. Чи любите Ви колективні ігри?
14. Чи швидко Ви встановлюєте контакти з випадковими попутниками?
15. Чи можете Ви без особливих зусиль розворушити будь-яку компанію?
16. Це правда, що Ви дуже перебірливі у знайомствах?
17. У Вас виникає іноді відчуття спільності з глядачами (вболівальниками)?
18. Чи правда, що Ви можете спасувати перед незнайомою аудиторією?

19. Ви рідко сваритеся з друзями?

20. Ви любите домашніх тварин?

Ключ до методики

Поставте один бал за відповіді, які співпали:

ТАК: 1, 3, 5, 7, 8, 9, 11, 13, 14, 15, 17, 19, 20.

НІ: 2, 4, 6, 10, 12, 16, 18.

Підраховується загальна кількість балів, ділимо на 20 (число питань) і множимо на 100%.

Інтерпретація результатів

0—40 балів. Низький рівень комунікабельності. Вам важко уживатися і ладнати з людьми. Ви не прагнете до спілкування, відчуваєте себе чужим у новій компанії, вважаєте за краще проводити час наодинці з собою та книгами (комп'ютером, телевізором). Обмежуєте свої знайомства, зазнаєте труднощів при встановленні контакту з людьми і виступом перед аудиторією, особливо незнайомою. Погано орієнтуєтесь в незнайомій ситуації, не захищаєте свою думку, навіть якщо маєте рацію. Довго переживаєте образи. Прояв ініціативи в суспільній діяльності вкрай занижений, ви швидше вважатимете за краще послухатися інших, ніж самому прийняти відповідальне самостійне рішення.

40—70 балів. Середній рівень комунікативних здібностей. Ви прагнете до нових знайомств, не обмежуєте своє коло спілкування. Здатні обстоювати свою думку, проте потенціал ваших схильностей не відрізняється високою стійкістю. Вам необхідно серйозно і планомірно працювати над формуванням і розвитком комунікативних здібностей.

70—100 балів. Високий рівень. Швидко знаходите нових друзів, не губитеся в новій обстановці, постійно намагаєтесь розширити коло своїх знайомств і зв'язків. Відчуваєте потребу в спілкуванні й активно прагнете до нього, часто навіть не на користь собі. Заради продовження знайомства і спілкування готові пробачити серйозну провину, навіть зраду. Невимушено відчуваєте себе в будь-якій компанії, знаходите спільну мову з різними людьми. Ви одержуєте задоволення від колективної взаємодії, ініціативні і

діяльні в суспільній роботі, здатні швидко прийняти рішення у важкій ситуації.
Наполегливі в діяльності, яка вас приваблює.

Тест «Ваша реакція на неприємну правду»

Як Ви реагуєте, коли Вам говорять правду? Адже іноді так важко змиритися з гіркою правдою, яку нам виказують у вічі. Часто нам зручніше обманюватися, ніж погодитися з істиною.

У наведених нижче питаннях оберіть одну з відповідей.

1. Уявіть собі, що молода на вигляд жінка вшосте відзначає своє «двадцятиріччя». Як Ви до цього поставитеся:
 - а) зрозумію її бажання приховати свій вік;
 - б) скажу, що марним є бажання зупинити вік;
 - в) я принципово проти такого обману.
2. Уявимо, що Ви знаходитесь в екзотичній, незнайомій країні й потрапили на східний базар. Чи виявите Ви інтерес до незвичайних товарів:
 - а) Ви не настільки допитливі, щоб цікавитися, що це є;
 - б) Ви все ж подивитися, що це таке;
 - в) купите різні дрібнички на пам'ять.
3. Що Ви скажете, якщо побачите, що дитина забавляється з м'ячем перед руїнами старого храму:
 - а) батьки не повинні дозволяти гратися дітям у таких місцях;
 - б) дитині потрібно пояснити цінність цієї стародавньої будівлі;
 - в) чому б і ні? Хай гуляє.
4. Ви дізналися, що певна людина провіщає майбутнє. Ваша реакція:
 - а) Ви не бажаєте, щоб хтось повчав Вас;
 - б) Ви б послушали його, але залишилися при своїй думці;
 - в) Ви захотіли б дізнатися все про Вашу долю.
5. Сонце з вісьмома променями – стародавній символ щастя. Якби Ви носили такий талісман, то в який би колір його зафарбували:

- а) коричневий;
- б) оранжевий;
- в) зелений.

6. Якби у Вас була можливість дізнатися, скільки Вам залишилося жити, чи скористалися б Ви нею:

- а) ні, бо це лишило б Вас радощів життя;
- б) в якусь мить, можливо, так;
- в) Ви б були раді про це дізнатися.

Результати тестування занесіть до таблиці:

№ питання						
Відповідь						

Інтерпретація результатів

Порахуйте, скільки разів Ви вибрали «а», «б» та «в» окремо.

1. Якщо Ви обрали найбільшу кількість відповідей «а», то це говорить про те, що все життя Ви будете за девізом: «Мене не цікавить те, чого я не знаю». Цим Ви нагадуєте страуса, який у мить небезпеки зариває голову в пісок. Та чи не боїтеся Ви, що з часом втратите істинне, реальне відчуття?
2. Якщо Ви обрали більше відповідей «б», то це свідчить, що Ви нормально сприймаєте неприємні, але правдиві слова, можете справитися з життєвими ситуаціями. Ви дотримуєтеся девізу: «Людина не може знати все». Не закриваєте очі перед необхідними для життя знаннями.
3. Якщо у Вас найбільше виборів відповіді «в», то це говорить про те, що Ви суворі до себе, і що «гола правда» – важлива частина Вашого життя. Ви самі висловлюєте її оточуючим і від них вимагаєте, щоб вони говорили правду без прикрас, «не підсолоджену» делікатністю або обережністю. Для Вас знання – сила, не знання – слабкість. Але через таку рису характеру Ваше життя нелегке, як і спілкування з тими, хто Вас оточує.

Тест «Чи готові Ви до несподіванок?»

На поставлені питання слід відповідати «так» або «ні».

1. Чи завжди у Вас є з собою запасна ручка?
2. Чи відправитеся Ви у подорож на велосипеді, якщо у Вас не вистачає до нього запасних частин?
3. У Вас є кішка?
4. Чи часто Ви потрапляєте під дощ, не маючи ні плаща, ні парасольки?
5. Нещасні випадки не так страшні, якщо ти встиг застрахуватися? Чи так це?
6. Чи є у Вас вдома аптечка?
7. Чи краще мати дві спеціальності, ніж одну?
8. Чи кладете Ви гроші у два гаманці на той випадок, якщо один загубиться?
9. Чи вважаєте Ви, що слід кожного разу ризикувати всім, щоб чогось добитися?
10. Чи завжди Ваш холодильник повний?
11. Чи вважаєте Ви, що завжди потрібно мати кілька друзів, щоб не залишитися одному?

Інтерпретація результатів

За кожну відповідь, яка співпадає з правильною, нараховуйте собі по 1 балу.

Правильні відповіді: «так» – питання № 1, 2, 3, 6, 7, 8, 11; «ні» – решта.

Підрахувати суму балів:

1. **9-11 балів** – говорять про те, що Ви – просто перестраховуєтеся, і ніколи не зробите жодного кроку, не подумавши про наслідки. Але іноді не прораховані вчинки можуть зробити Ваше життя більш динамічним, цікавим.
2. **3-8 балів.** Ви передбачливі, але не занадто. Це непогано.
3. **0-2 бали.** Ви абсолютно не вмієте передбачувати події та їхні наслідки.

Тест «Чи володієте Ви аудиторією?»

1. Чи потребуєте Ви детальної підготовки до виступу залежно від складу аудиторії, навіть якщо неодноразово виступали на цю тему?
2. Чи відчуваєте спустошення і різке зниження працездатності після виступу?
3. Чи хвилюєтеся перед виходом на трибуну настільки, що повинні заспокоювати себе?
4. Чи завжди розпочинаєте виступ однаково?
5. Ви приходите задовго до початку виступу?
6. Чи потребуєте Ви 3-5 хвилин, щоб установити первинний контакт з аудиторією?
7. Чи прагнете Ви виступати, чітко дотримуючись плану виступу?
8. Чи любите Ви рухатися під час виступу?
9. Чи відповідаєте на записки із запитаннями під час виступу, не групуючи їх?
10. Чи дозволяєте собі жартувати під час промови?

Інтерпретація результатів

Результати тестування занесіть до таблиці:

№ питання										
Відповідь										

Ключ до тесту

Якщо Ви відповіли однозначно «так» на всі запитання тесту, Ви володієте індивідуальним стилем виступів.

Позитивні відповіді на запитання 1, 4, 5, 6, 7, 9 і негативні – на всі інші свідчать про те, що Ви належите до авторитарного типу; якщо навпаки – то до демократичного.

Якщо Ви відповіли «ні» на питання 2, 3, 5, це означає, що у Вас сильний тип нервової системи. Відповіді «ні» на питання 1, 4, 6 і 10 свідчать про Вашу емоційність.

Якщо з'ясувалося, що Ви належите до нервового типу, не намагайтеся наслідувати манеру іншого – нічого не вийде! Ви повинні так опрацювати свою тему, щоб передбачити все, що стосується композиції, змісту і мови, скласти деталізований конспект, навіть якщо й не збираєтеся ним користуватися. Людині демократичного типу необхідно, перед тим, як вийти на трибуну, максимально контролювати свою поведінку, міміку, жестикуляцію, щоб зберегти оригінальну манеру спілкування з аудиторією.

Організаційно-діяльнісна гра «Як стати успішним викладачем» з дисциплін «Методика викладання у вищій школі» і «Методика викладання безпекознавчих дисциплін» для студентів V курсу денної та заочної форм навчання спеціальностей «Менеджмент організацій і адміністрування», «Менеджмент інноваційної діяльності», «Управління фінансово-економічною безпекою»

Укладач: Галина Миколаївна Козлова

Підписано до друку _____ Зам. _____
Формат паперу 60 X 84 1/16 Обсяг _____ авт. арк.
Тираж _____ прим. ОНЕУ, м. Одеса, вул. Преображенська, 8