

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ВЛИЯНИЯ НА МОТИВАЦИОННУЮ СФЕРУ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Елена Шинкаренко

Аннотация: Рассматриваются вопросы, связанные с применением тестирования для создания обучающих программ с учетом типа личности пользователей e-learning системами.

Ключевые слова: пользователи e-learning системами, мотивация, тестирование, дифференцированный подход, холерик, сангвиник, флегматик, меланхолик., обучающие программы.

ACM Classification Keywords: K.3.1 Computer Uses in Education, Computer-assisted instruction (CAI)

Conference: The paper is selected from Third International Conference "Modern (e-) Learning" MeL 2008, Varna, Bulgaria, June-July 2008

Вступление

Дистанционное обучение (ДО) с использованием компьютерных технологий рассматривается как способ обучения, не ограничивающий обучающего и обучающегося во времени и/или пространстве, но ограничивающий непосредственные контакты.

Однако основная масса обучающихся, как правило, инертна и нуждается в постоянном «подталкивании». Над проблемой «подталкивания» работают многие ученые и разработчики обучающих программ, понимая, что самое эффективное – это комплексный подход, в который включаются все составляющие данного процесса: преподаватель (тьютор) – обучающая программа – обучающийся. Ими постоянно рассматриваются новые варианты решения проблем, связанных с e-learning системами и разными электронными способами обучения, включая разработки, помогающие стимулировать мотивацию к обучению. При этом очень мало таких, которые учитывали бы личностные факторы обучающихся, хотя на этапе восприятия информации личностные особенности обучаемых играют ключевую роль. Понимая психологию пользователя, можно адаптировать учебный материал таким образом, чтобы в нём содержались компоненты, мотивирующие человека на обучение в e-learning системе.

Постановка задач по созданию обучающих программ.

В связи с этим при разработке обучающих программ возникли новые задачи:

- привлечение психологов в качестве консультантов для создания пакетов тестов с целью диагностики психологических качеств потребителей;
- их участие в создании обучающих программ для максимального учитывания личностных качеств обучающихся;
- разработка данными специалистами оптимального режима общения с людьми в системе электронного обучения;
- создание программ для потребителей с учётом дифференцированного подхода в соответствии с результатами тестирования и возможностью автоматической пересылки пользователю только его программы (например, если тестирование проходит по направлениям изучения а) типа профессиональных склонностей с привлечением «Дифференциально-диагностического опросника Е.А.Климова», где учитывается интерес человека к таким сферам, как «человек – человек», «человек - техника», «человек - природа», «человек – знаковая система», «человек – художественный образ» с целью оптимального подбора направления его образования; б) уровня образованности в определённой области знаний; в) типа темперамента человека и/или его характерологических черт; г) качеств его мышления и т.д., то система

должна среагировать на полученный результат и отправить пользователю программу обучения, соответствующую именно его психологическим, с учётом образовательного уровня, параметрам).

Методы определения типа темперамента личности.

Для исследования психологических особенностей личности обучающегося в пространстве ДО можно использовать разные методики. Это поможет разработать соответствующую программу обучения для определённого пользователя.

В качестве примера мы предлагаем исходные данные с учётом типа темперамента личности, которые могут быть использованы для внедрения в программу обучения. Дифференциация пользователей по типу темперамента, с применением соответствующих приёмов при обучении, позволит углубить мотивацию людей, активизировать мыслительные процессы, обострить внимание и т.д., а именно: стимулировать учебно-познавательную деятельность человека в процессе обучения по программе, разработанной с учётом индивидуальных особенностей темперамента.

С этой целью мы предлагаем использовать два опросника: «Опросник EPQ» Айзенка и «Определение формулы темперамента» А. Белова, поскольку считаем, что эти тесты дают возможность не просто установить индивидуально-психологические черты человека, но и диагностировать степень выраженности определённых свойств как существенных компонентов личности. Методика Айзенка содержит 4 шкалы: экстраверсии – интроверсии, нейротизма, психотизма и специфическую шкалу, предназначенную для оценки искренности испытуемого, его отношения к обследованию.

Айзенк рассматривал структуру личности как состоящую из трех факторов.

1) Экстраверсия — интроверсия. Характеризуя типичного экстраверта, автор отмечает его общительность и обращенность индивида вовне, широкий круг знакомств, необходимость в контактах. Действует под влиянием момента, импульсивен, вспыльчив. Он 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, интроективный 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.

2) Нейротизм – эмоциональная устойчивость. Характеризует эмоциональную устойчивость или не устойчивость (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 сильными реакциями по отношению к вызывающим их стимулам. У лиц с высокими показателями по шкале нейротизма в неблагоприятных стрессовых ситуациях может развиться невроз.

3) Психотизм. Эта шкала говорит о склонности к асоциальному поведению, вычурности, неадекватности эмоциональных реакций, высокой конфликтности, неконтактности, эгоцентричности, эгоистичности, равнодушии.

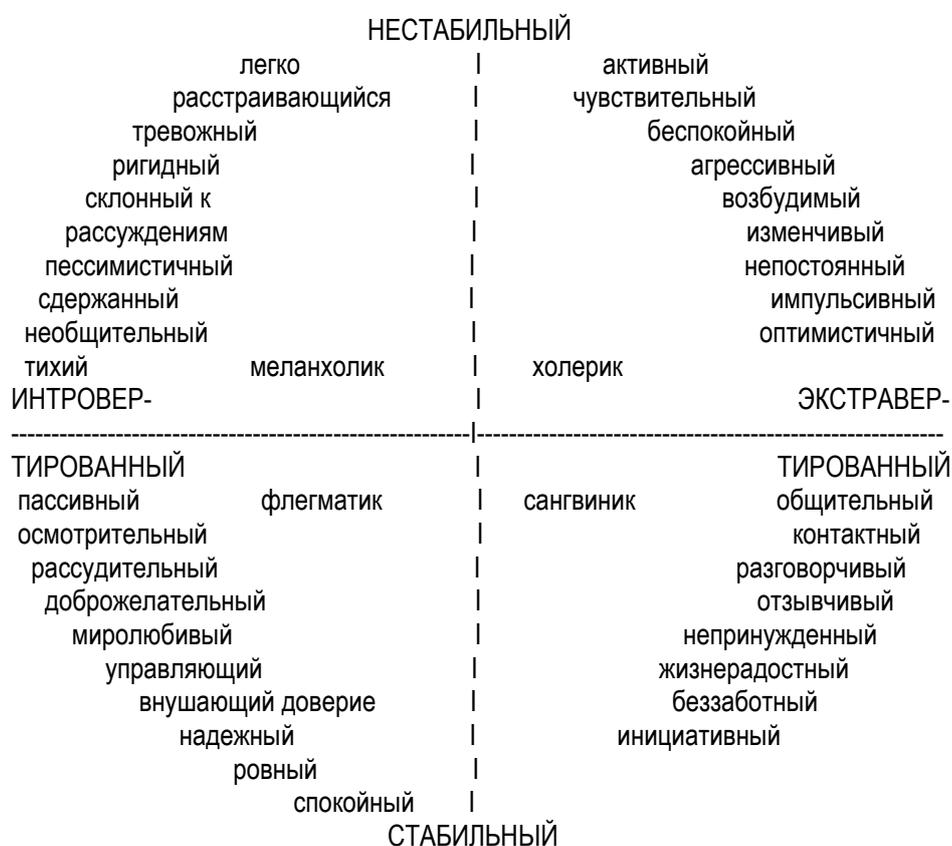
Согласно Айзенку, высокие показатели по экстраверсии и нейротизму соответствуют психиатрическому диагнозу истерии, а высокие показатели по интроверсии и нейротизму – состоянию тревоги или реактивной депрессии.

Нейротизм и психотизм в случае выраженности этих показателей понимаются в качестве «предрасположенности» к соответствующим видам патологии.

Высокие оценки по шкале экстраверсия-интроверсия соответствуют экстравертированному типу, низкие — интровертированному. Если показатель оценки по шкале искренности высокий, то такому пользователю доверять нужно очень осторожно: его отношение как к исследованию, так и к обучению может быть недостаточно серьезным.

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 интро- и экстраверсии усматривается во врожденных свойствах центральной нервной системы, которые обеспечивают уравновешенность процессов возбуждения и торможения. Таким образом, используя данные обследования по шкалам экстра – 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).

На графике можно увидеть, как соотносятся типы темперамента со шкалами опросника.



Но данный тест всё же не сможет удовлетворить большинство запросов исследователей, поскольку рассчитан на определение характеристик относительно «чистых» типов темперамента: в природе таковых, как правило, не существует (обычно в структуре личности доминирует какой-то один тип, хотя иногда встречается равное соотношение двух или даже трёх типов). В дополнение к нему мы предлагаем параллельно использовать тест «Определение формулы темперамента», который поможет установить степень выраженности того или иного типа темперамента.

Характеристики «чистых» типов темперамента и приёмы общения при ДО.

Для возможности более творческого подхода по применению указанных методик ниже приводятся более развёрнутые характеристики «чистых» типов темперамента и предлагаются примерные приёмы конструктивного общения.

Так, **меланхолик** – интровертированный и эмоционально нестабильный человек, обладает дружелюбием, самокритичностью, исполнительностью, но свойственная ему с детства обидчивость, чувствительность, застенчивость мешают сблизиться с людьми. Особенно слабым звеном является реакция на отношение к нему окружающих: непереносимость насмешек, подозрения сопровождаются неумением постоять за себя, отстоять правду при несправедливых обвинениях. Редко вступает в конфликты с окружающими, в трудных ситуациях ищет поддержку и опору. В момент трудного выбора длительно неуверен, нерешителен, колеблется, ищет совета. В трудовой деятельности ему присуще переоценивать трудности, часто ощущает бессилие, не умеет мобилизоваться. Не любит и не умеет работать быстро, без отдыха, устаёт, ему трудно работать ночью. Приступает к новой работе с опасениями, замедленно и не любит начинать что-то новое, не закончив старого. Если в ходе работы возникают трудности, у него бывают спады, неверие в успех; нет стремления поскорей завершить начатое, поэтому часто переделывает, очень тщательно отшлифовывает. Неудачами своими делится, жалуется, ищет сочувствия и поддержки, совета, помощи. К концу долгой работы чувствует расслабленность, упадок, нет сил радоваться. Не любит менять место работы, предпочитая однообразие и сидячую позу. В процессе работы не замечает окружения, часто бывает рассеян. Шум, суета, быстрота, беспорядок ему мешают. От себя требует большего, чем от других. При полном неуспехе деятельности впадает в отчаяние, замыкается в молчании, нередко тяга к самоубийству; при успехе – растроганная радость со слезами на глазах, неуверенность, смущение, недоверие к своему успеху. Плохо переносит соперничество, считает себя хуже соперника, "сдается" без боя.

В его задание, которое должно быть чётко структурированным, желательно ввести персонаж, например, добродушного, чуткого профессора, который постоянно поддерживает обучающегося спокойными звуковыми сигналами типа «Правильно», «Хорошо», «Молодец» – в случае удачи и «Подумай ещё раз», «Посмотри внимательней, что-то пропущено», «Кажется, что-то не так» и др., иногда даже даёт советы. Слов, несущих негатив, критичность в семантике, следует избегать («ошибка» и т.д.). Такой тип личности нельзя ругать, подтрунивать над ним, потому что любая критика глубоко, болезненно травмирует и помнится годами. Его стимулирует лишь похвала и поддержка. После завершения одного задания и перед загрузкой другого можно ввести какой-нибудь смешной, способствующий отдыху мультсюжет.

Кроме того, для него задание можно запрограммировать в своеобразную игру, которая исключает моменты соперничества, агрессии, опасности, потому что для меланхоликов характерны эмоциональность, чувствительность, тревожность, боязливость, глубокие реакции в области тонких чувств. Их наиболее сильно выраженная черта – гуманность, сопереживание другим людям или животным, отзывчивость, мягкосердечность, радость от чужих успехов. Поэтому они впечатлительны, слезливы, любые жизненные события воспринимают серьезнее, чем другие люди. Исходя из вышесказанного, создавая игру, нужно подбирать набор персонажей, основной чертой характера которых

была бы доброта, отзывчивость, желание поддержать друг друга. Обучающийся может сам подбирать персонажей, а можно и предложить заранее запланированных в сюжете игры.

В случае успеха нельзя сильно хвалить или устраивать овации: меланхолики не любят интенсивного публичного обсуждения результатов своей работы, поскольку испытывают стеснение и стыд, находясь в центре внимания.

Холерик не склонен горевать о прошлых неудачах, несчастьях, утратах и погружаться в воспоминания, он стремится занять первое место в своем деле (часто в управлении окружающими). Среди незнакомых держится независимо, склонен к гордости и не стремится расположить к себе нового человека. Такой человек переоценивает свои способности и недооценивает собственные недостатки. От себя требует меньше, чем от других, не склонен к сопереживанию, не терпит "слезливого нежничанья", часто отказывает в просьбе другим, не раскаивается, когда не прав, а обычно винит других. Когда начальство с ним не соглашается, он становится в оппозицию к руководству: отстаивает свою независимость, спорит, не подчиняется. Любит выступать, либо рапортуя о победе, либо, обличая недостатки, склонен к разгромной критике.

Когда заинтересован, склонен работать без отдыха очень быстро, энергично, не требуя разнообразия, недосыпая неделями и месяцами. Закончив старую, к новой работе приступает уверенно, быстро, а в конце работы переживает подъем, удовлетворенность. Ответственность предпочитает нести сам, для него лучше быть руководителем или действовать самостоятельно, чем исполнителем чьих-либо указаний. Работая, замечает, что делается вокруг, но шум, суета, скорость ему не мешают, поэтому ошибки по рассеянности такому типу личности мало свойственны. Больше мешает беспорядок, поскольку по натуре он обычно аккуратист.

Задание для холерика тоже должно быть четко структурированным. Но персонаж должен нести в себе вызов пользователю. Поскольку такой тип личности плохо переносит соперничество в своем окружении, он стремится ущемить соперника, выиграть у него.

Данному типу личности необходимо повышенное внимание окружающих, ему льстит широкое общественное признание, почет, уважение, что сопровождается честолюбивым желанием исполнять важные общественные дела, и, как следствие, – у него в наличии стремление занять руководящий пост. Поэтому задание должно быть разноуровневым, и каждый переход на более высокий уровень необходимо сопровождать присвоением пользователю какого-нибудь титула: например, сначала это ассистент, потом – преподаватель, аспирант и т.д. Поскольку малейшее ущемление достоинства у него вызывает бурное возмущение, отпор и только уважительная критика (лучше с подчеркиванием достоинств) в его адрес способна корректировать, стимулировать его общественную активность, то подтолкнуть его к выполнению следующего задания при правильном выполнении предыдущего можно звуковыми (со значительной интонацией) сигналами типа «Замечательно», «Исключительно толковое решение», «Грандиозно», «Фантастично!», «Ну, ты и даешь!» «Неужели решил? С ума сойти можно! А задание-то действительно трудное...» и др. В случае, когда сделано действительно трудное задание, как поощрение желательно включить звук фанфар. Если решение задания выполнено с ошибками, то применять можно выражения типа: «Хоть ты и умница, но придется проверить еще раз», «Не спеши, и у тебя все получится», «Ты, конечно, молодец, но подумай, как найти другой результат» и т.п. Ему нельзя спешить предлагать помощь: холерик не только стремится преодолевать трудности самостоятельно, но и старается скрывать неудачи в работе, избегает чужой помощи, не любит советоваться. Время отдыха между заданиями можно свести к минимуму, потому что он обычно нетерпеливо стремится к достижению результатов.

Если задания ввести в игру, то она должна содержать моменты агрессивного общения (допустимы словесные оскорбления ним других персонажей, но только не его), соревнования, погони, стрельбы и т.д. Сама игра может быть достаточно трудной, поскольку трудности в работе обучающегося такого типа не пугают, а повышают интерес к ней.

При полном неуспехе в деятельности у него развивается угрюмость и склонность к гневному ожесточению (например, портит вещи); при успехе бурно переживает победу, торжествует. Поэтому в случае успеха нужно не просто похвалить, а даже желательно (по возможности) устроить публичное обсуждение результатов работы, поскольку такой человек не просто любит принимать почести и знаки внимания, а постоянно стремится к ним. Но важно учитывать, что при остром столкновении с другим человеком он склонен к конфликту, к ссоре, а не к примирению, бывает злопамятен и мстителен. В ситуации встречи с новыми предложениями, противоречащими привычным, обычно сопротивляется новому, склонен к догматизму.

Если рассматривать возможности эффективного сотрудничества с **флегматиком** (сравнительно низкий уровень активности поведения), то необходимо учитывать, что для него в большинстве случаев характерны спокойствие, довольствование тем, что его окружает. Настроение преимущественно спокойное, ровное, мирное, при неудачах возникает досада, эмоциональный контакт понижен. Он хоть и не боится рисковать, всё же чаще избегает риска. Препятствие осознает не преувеличивая и не преуменьшая, мобилизуется для его преодоления, обдумывая наилучшее решение. Действует хладнокровно, в критической ситуации собран, вдумчив, осмотрителен, замедлен. Поскольку в моменты трудного выбора решение принимает нескоро, но твердо и уверенно, особо поддержка ему не нужна. Способен (ограниченно) к неустанной неторопливой работе и ночью, при этом засыпает кратковременно (стоя, сидя, на ходу). Медленно, с раскачкой, задержкой приступает к новой работе. Погружается в работу с головой, мало заботится о скором результате. Перерывы и безрезультатные периоды в работе переносит спокойно. Преодолевает трудности самостоятельно и терпеливо, но они не стимулируют работу. Предпочитает работать на одном привычном месте, ему нравится "копаться", задерживаться на мелочах, неохотно расстаётся с работой, привыкает к ней. Он не склонен ни к новизне впечатлений, ни к мечтам, ни к борьбе за трудную цель, поэтому задания лучше подавать в обычном классическом стиле, с небольшим количеством новаторских подходов. И хотя он даже несправедливую критику принимает без сопротивления, но для стимуляции его деятельности лучше использовать похвалу: критика не подстегивает, а скорее сковывает действия флегматика. В ситуации встречи с новыми предложениями, противоречащими привычным, принимает их не сразу, а через длительный срок, и в отказе не упорствует. Желания привычны, однообразны, устойчивы; постоянен в их осуществлении, но при невозможности осуществить, желание постепенно угасает. При неуспехе в работе нет слез, горя, большой заторможенности, скованности, есть досада; при успехе – спокойное довольство, нет ликования, триумфа. Поддерживать можно звуковыми сигналами типа «Правильно», «Хорошо», «Молодец» – в случае удачи, и «Подумай ещё раз», «Посмотри внимательней, что-то пропущено», «Ошибка» и др. – при неудаче. Для него задания можно подбирать со вставками, которые практически не будут его отвлекать. Поскольку не любит выступать на собраниях, избегает публичности, а собственным успехам не придает значения, особо выделять его достижения нельзя: такой человек не любит быть в центре внимания, не любит почестей.

Он достаточно высоко ценит окружающих, и это качество даёт ему возможность участвовать в обсуждении результатов других без соперничества и насмешек над ними. В общении использует спокойный, рассудительный тон, а при столкновении с человеком уклоняется от конфликта, стремится к примирению; не мстителен, не обидчив, легко переносит соперничество в окружении, обычно склонен

уступать сопернику. Не обнаруживая особого сочувствия слабым, он охотно их поддерживает, рассудительно справедлив. Будучи нестыдлив и не заинтересован в престиже, независимый флегматик часто небрежен в соблюдении принятых правил и нередко осуждаем за это другими.

Для **сангвника** характерно хорошее, часто даже веселое настроение, искрящееся радостью. Желания разнообразны, но нестойки, и в ситуации невозможности их осуществить, желания угасают. Он легко с этим примиряется, как и с неблагоприятными жизненными обстоятельствами. Не боится риска, опасности (он её недооценивает), но и не стремится к ним. В угрожающей ситуации тревога как сильное чувство, обычно не возникает, поэтому не мобилизуется для её преодоления (действует "на авось"), беспечен, надеется на успех, но не самоуверен. В момент трудного выбора принимает решение поспешно-импульсивно, недостаточно уверенно и обдуманно. Ему нравится не бороться, а преобразовать реальность при помощи фантазии, воплощенной в игре, новизне. Но пассивным мечтам тоже долго не дается: они ему надоедают, поэтому ищет новизны впечатлений, действий. О прошлых неудачах не переживает, наоборот, вдохновляясь прошлыми успехами, верит в новые удачи, в "свою звезду", устремляясь к наслаждению новизной жизни. В ситуации встречи с новыми предложениями, противоречащими привычным, легко подхватывает новое. Влечение к новизне ведет к вольностям, легкому нарушению правил. Будучи нестыдливым, он не оберегает свой престиж и не скрывает "грешков", а отсюда нередко бывает осуждаем общественным мнением. При полном неуспехе нет подавленности, гнева, отчаяния, есть стремление скорей позабыть, развлечься, вернуться к хорошему настроению, а при успехе – ликование, восторг.

Учитывая высокую склонность сангвника к быстрому темпу работы и неперенному разнообразию (не любит и не умеет работать непрерывно-длительно; часто начинает новое, не закончив предыдущего), такой личности необходимы задания, которые не должны быть очень трудоёмкими (в крайнем случае – задание нужно разбить на несколько этапов), требующими большой затраты времени, и каждый этап этой работы необходимо отделять спокойной стимулирующей похвалой в адрес пользователя. Можно также в заданиях на каких-то этапах работы делать шуточные мультипликационные или звуковые вставки, поскольку, работая, сангвник хоть и замечает, что делается вокруг, при этом отвлекается и совершает ошибки по рассеянности, продуктивность работы у него ниже в ситуации тишины и монотонности.

Такой тип личности склонен часто обращаться за помощью и советами, не скрывая неудач. Но помогать ему нужно очень продуманно: если помощь слишком большая – будет отказываться что-то делать сам, поскольку не стремится преодолевать трудности, а пытается обойти их, избежать. Слишком недостаточная помощь может оттолкнуть от выполнения заданий: он склонен забрасывать замедленную и безрезультатную работу, не терпя переделок и "копания". Справедливая критика не только легко им воспринимается и учитывается, но и подстегивает (хоть и ненадолго), поэтому в случае его неудачи в общении можно употреблять слова и выражения шуточно-насмешливого оттенка типа «Разиня», «Фантастика! Нужно здорово постараться, чтобы так ошибиться», «Ты куда смотришь?», «Эй, ты где?» и т.д. В случае поощрения можно использовать фразы типа «Нормально. Молодец!», «Толковое решение», «Ну, ты и даёшь!», «Молодец!», «Умница» и т.д. В конце работы в качестве награды также можно использовать, как и для холерика, звук фанфар.

В игру-задание нужно ввести элементы состязания, соперничества, у пользователя должна быть возможность совершать героические (на публике!) поступки. В ней могут присутствовать в невысокой степени агрессивные проявления негативных персонажей, но без излишней жестокости. Кроме того, обязательна частая смена сюжетной линии, персонажей, звукового фона, а в конце – публичное награждение победителя.

Сангвиник не только охотно принимает участие в дискуссиях, но и часто вносит свои предложения. Он не сомневается в любви окружающих к себе, самооценка в обществе повышена ("душа общества"). Сознает свои успехи и рассказывает о них, но не придает им важного значения. Не стремится к почестям, но и не стесняется их. Не любит давать указания и распоряжения, мало требователен как к себе, так и к окружающим, склонен не к раздражительности, а к шутке. Достаточно ценит окружающих, часто мягок с людьми, но не прочь незло пошутить над ними. Спорит активно-заинтересованно, но не отстаивает свою позицию категорически. При остром столкновении избегает конфликта, склонен к примирению, отходчив, незлопамятен, немстителен, хорошо переносит соперничество. Предъявляет требования к окружающим весело, достаточно деликатен в общении с другими, идет навстречу просителю, склонен раскаиваться в неправоте.

Выводы

В ДО отсутствует возможность использовать привычные рычаги давления, поэтому дистанционное обучение вынужденно ориентироваться на внутреннюю мотивацию. Значит, формирование и поддержка у обучающихся внутренних мотивов заинтересованности в образовании становятся одной из первоочередных задач ДО. Облегчить решение данного вопроса может помочь знание особенностей личности обучающегося, влекущее за собой возможность влияния на деятельность пользователя, поскольку изучение и учитывание психологических характеристик личности пользователя даст возможность, разработав специальные обучающие программы, оформить учебный материал таким образом, что он станет не только доступен восприятию обучаемых определенной группы, но и будет способствовать возникновению усиления и поддержки внутренней мотивации к обучению.

Определить психологические особенности человека, вовлеченного в процесс дистанционного обучения, и на их основе разработать эффективные приёмы стимуляции его деятельности в e-learning системе можно при помощи разнообразных психологических методик.

В качестве примера их использования нами разработаны приёмы общения с пользователями и повышения их мотивации на учебную деятельность с учётом типа темперамента личности. Этот пример, по нашему мнению, показывает практически неограниченные возможности использования психологии как науки при дистанционном обучении с использованием компьютерных технологий.

Литература

1. [Блюмина, 1996] Блюмина Т. А. Вековые натуры в семье, школе и обществе. – Москва, 1996. – 329с.
2. [Кутовой, 2002] Кутовой И.Т. Конструирование информационных технологий обучения. Дис. на канд. пед. наук. Карачаевск, 2002.
3. [Лебедев-Любимов, 2002] Лебедев-Любимов А. Н. Психология рекламы. – Питер, 2002. – 368 с.
4. [Райгородский, 1998] Райгородский Д.Я (ред.-сост.) Психология и психоанализ характера. – Самара, 1998. – 640с.
5. [Люшер, 1993] Люшер М. Сигналы личности. Рольевые игры и их мотивы.– Воронеж, 1993. – 160 с.
6. [Римские, 1995] Римские Р.Р. и С.А., (ред.-сост.). Альманах психологических тестов. Москва, 1995. 398 с.
7. [Шуранова, 1988] Шуранова И.Ю. (ред.-сост.) Лабораторные занятия по общей психологии. Кировоград, 1988. – 30 с.

Сведения об авторе

Шинкаренко Елена Владимировна – Кировоградский государственный педагогический университет имени Владимира Винниченко кандидат филологических наук доцент, Кировоград, Украина,
e-mail: oshink@kspu.kr.ua