

и лишь 10 % дают оценку «ниже среднего». 60 % опрошенных уделяют изучению иностранного языка 2 часа в день, 20 % – рекордных 4–5 часов, оставшиеся же 20 % тратят на иностранный язык не больше часа.

В пункте, где требовалось указать вид речевой деятельности, вызывающий наибольшие трудности, подавляющая часть опрошенных (65 %) отметила говорение; 25 % выбрали аудирование, 6 % – чтение и лишь 4 % – письмо. Чаще всего (60 % опрошенных) эти трудности связываются с недостатком практики общения с носителями языка, у 25 % – с собственной ленью, а у 15 % – с неуверенностью в себе.

Таким образом, можно сделать вывод (и это понимают сами студенты), что важную роль при изучении иностранного языка играет наличие практики общения с носителями языка. Ведь именно в процессе общения задействуются все виды речевой деятельности, развитие которых так важно для овладения иностранным языком.

Как выяснилось, количество лет изучения языка не влияет на уровень владения им, по крайней мере, по мнению самих анкетированных. Анализ анкет показал, что в данном случае более существенную роль играет мотивация студентов. Низкий уровень успеваемости у многих из них вызван отсутствием интереса к предмету, неуверенностью в своих силах, страхом допустить ошибки.

На наш взгляд, повысить учебную мотивацию студентов, заинтересовать их при изучении иностранных языков может преподаватель, создавая непринужденную, но в то же время рабочую обстановку на занятиях, внедряя элементы культуры изучаемого языка.

М. Руденя

ВЗАИМОСВЯЗЬ ИНТЕЛЛЕКТА И РЕЛИГИОЗНОСТИ СТУДЕНТОВ

Согласно исследованию Х. Ниборга, проведенного в 2008 году, степени зависимости IQ относительно вероисповедания и заработка, атеисты набрали на 1,95 балла IQ больше, чем агностики, на 3,82 балла больше либерально убежденных и на 5,89 баллов IQ выше догматически убежденных. После чего профессор Г. Линч, высказал мысль о том, что Ниборг не учитывает целый ряд социальных проблем, в том числе социальные и экономические факторы. На основании исследований Г. Эванса и П. Кима о негативном влиянии бедности на работу мозга, а также группы Марты Фара по когнитивному профилю бедности было предположено, что студенты из семей с низким материальным положением, будут иметь более низкие показатели IQ, а также будут более религиозны, чем студенты с высоким материальным положением.

В нашем анонимном опросе приняло участие 30 студентов 1 курса МГЛУ в возрасте от 17 до 19 лет. Были решены следующие задачи: 1) определение уровня ассоциативного и понятийного интеллекта студентов с помощью методики «Ведущий способ группировки» А. П. Лобанова; 2) выявление

степени религиозности по шкале уровня индивидуальной религиозности Ю. В. Щербатых; 3) письменный опрос студентов об уровне материального благополучия их семей.

Полученные данные мы обработали при помощи корреляционного анализа. В результате была найдена отрицательная взаимосвязь между религиозностью и ассоциативным интеллектом. А также было выяснено, что студенты из семей с благополучным материальным положением имеют более высокую степень религиозности и более низкие показатели по ассоциативному интеллекту, чем студенты из семей с менее благополучным материальным положением. Основываясь на полученных результатах, можно предположить, что люди с более высоким уровнем интеллекта менее конформны, а потому ищут способы организовать свою жизнь без помощи религии, меньше в ней нуждаясь.

Е. Савик, Л. Адащик

ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ СФЕРА КАК ФАКТОР УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕКОМ

Управление людьми интерпретируется как влияние на человека, манипулирование им – его мыслями, эмоциями (чувствами). Многие пытались и пытаются найти различные способы воздействия на психику людей с целью управления для исполнения ими своих желаний (древнеегипетские жрецы, римские цезари, разнообразные ордена, средневековые аристократы, нацисты и другие).

Актуальность данной работы определяется тем, что в современном мире такую форму взаимодействия как «управление», можно наблюдать практически везде – от сферы политики до семьи (каждый из нас был «маленьким, хитрым управленцем», когда просил маму купить какую-нибудь игрушку или не идти в детский сад). Примеров этого достаточно много. Так, самыми популярными и богатыми политиками являются именно те, которые умеют хорошо управлять или даже манипулировать окружающими. Именно это умение приводит их на вершину популярности, что далее можно удачно использовать, продать или обменять.

Давно доказано, что эмоции влияют на наши действия, восприятие окружающего мира, а также познавательные процессы. Практически все виды влияния (как честного, так и не очень) построены на управлении эмоциями. Поскольку они являются мотиваторами нашего поведения, чтобы вызвать определенное поведение, необходимо изменить эмоциональное состояние другого.

Цель нашего исследования: изучить такой вид взаимодействия, как «управление человеком» через воздействие на эмоциональную сферу. Поставлены задачи: рассмотреть феномен «управление человеком» и формы