

ТЕСТ-ОПРОСНИК АЙЗЕНКА

Если бы кто-либо удосужился провести сравнение по использованию психологических методик, то можно было бы не сомневаться, что первое место в нем (по частоте использования) уверенно занял бы тест-опросник EPI, созданный английским психологом Г. Айзенком.

Данный автор, проанализировав материалы обследования 700 солдат-невротиков, пришел к выводу, что всю совокупность описывающих человека черт можно представить посредством 2 главных факторов: экстраверсии (интроверсии) и невротизма. Первый из этих факторов биополярен 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.

Второй фактор — невротизм — описывает некоторое свойство состояния, характеризующее человека со стороны эмоциональной устойчивости, тревожности, уровня самоуважения и возможных вегетативных расстройств. Фактор этот также биополярен 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 2 биполярных характеристик позволяет получать неожиданный и довольно любопытный результат — достаточно четкое отнесение человека к одному из четырех 4 темперамента.

Список вопросов теста Г. Айзенка

(да — нет)

1. Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, чтобы отвлечься, испытать сильные ощущения? («да — нет»)
2. Часто ли вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут вас понять, ободрить, выразить сочувствие?
3. Считаете ли вы себя беззаботным человеком?
4. Очень ли вам трудно отказываться от своих намерений?
5. Обдумываете ли вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?
6. Всегда ли вы сдерживаете свои обещания, даже если это вам невыгодно?
7. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Быстро ли вы обычно действуете и говорите и не тратите ли много времени на обдумывание?
9. Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для того не было?
10. Верно ли, что на спор вы способны решиться на все?
11. Смущаетесь ли вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который вам симпатичен?
12. Бывает ли, что, разозлившись, вы выходите из себя?
13. Часто ли вы действуете необдуманно, под влиянием момента?
14. Часто ли вас беспокоят мысли о том, что вам не следовало бы чего-нибудь делать или говорить?
15. Предпочитаете ли вы чтение книг встречам с людьми?
16. Верно ли, что вас легко задеть?
17. Любите ли вы часто бывать в компании?
18. Бывают ли у вас иногда такие мысли, которыми вам не хотелось бы делиться с другими людьми?
19. Верно ли, что иногда вы настолько полны энергии, что все горит в руках, а иногда чувствует сильную вялость?
20. Стараетесь ли вы ограничить круг своих знакомств небольшим числом самых близких людей?
21. Много ли вы мечтаете?

22. Когда на вас кричат, отвечаете ли вы тем же?
23. Часто ли вас терзает чувство вины?
24. Все ли ваши привычки хороши и желательны?
25. Способны ли вы дать волю собственным чувствам и повеселиться в шумной компании?
26. Можно ли сказать, что нервы у вас часто бывают напряжены до предела?
27. Считают ли вас человеком живым и веселым?
28. После того как дело сделано, часто ли вы возвращаетесь к нему мысленно и думаете, что могли бы сделать лучше?
29. Верно ли, что вы обычно молчаливы и сдержанны, когда находитесь среди людей?
30. Бывает ли, что вы передаете слухи?
31. Бывает ли, что вам не спится оттого, что разные мысли лезут вам в голову?
32. Верно ли, что вам часто приятнее и легче прочесть о том, что вас интересует в книге, хотя можно быстрее и проще узнать об этом у друзей?
33. Бывает ли у вас сильное сердцебиение?
34. Нравится ли вам работа, которая требует пристального внимания?
35. Бывают ли у вас приступы дрожи?
36. Верно ли, что вы всегда говорите о знакомых вам людях только хорошее, даже тогда, когда уверены, что они об этом не узнают?
37. Верно ли, что вам неприятно бывать в компании, где постоянно подшучивают друг над другом?
38. Верно ли, что вы раздражительны?
39. Нравится ли вам работа, которая требует быстроты действий?
40. Верно ли, что вам нередко не дают покоя мысли о разных неприятностях и «ужасах», которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
41. Верно ли, что вы неторопливы в движениях?
42. Вы когда-нибудь опаздывали на свидание или на работу?
43. Часто ли вам снятся кошмары?
44. Верно ли, что вы такой любитель поговорить, что никогда не упустите удобного случая побеседовать с незнакомым человеком?
45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?
46. Огорчились бы вы, если бы долго не могли видеться со своими друзьями?
47. Можете ли вы назвать себя нервным человеком?
48. Есть ли среди ваших знакомых такие, которые вам явно не нравятся?
49. Легко ли вас задевает критика ваших недостатков или вашей работы?
50. Могли бы вы сказать, что вы уверенный человек?
51. Трудно ли получить настоящее удовольствие от мероприятий, в которых много участников?
52. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?
53. Сумели бы вы внести оживление в скучную компанию?
54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?
55. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?
56. Любите ли вы подшутить над другими?
57. Страдаете ли вы бессонницей?

Код опросника

Искренность: ответы «да» на вопросы 6, 24, 36;
ответы «нет» на вопросы 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Экстраверсия: ответы «да» на вопросы 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56;
ответы «нет» на вопросы 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Невротизм: ответы «да» 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.

Предлагаем расширенную интерпретацию теста Г. Айзенка, которую следует осуществлять с помощью следующих 2 таблиц. За каждый ответ, совпадающий с кодом опросника, начисляется 1 балл.

Интерпретация показателей по шкалам «Экстравертированность» и «Невротизм»

	0—2	3—6	7—10	11—14	15—18	19—22	23—24
Интерпретация для шкалы «Экстравертированность»	Сверхинтроверт	Интровертность	Потенциальный интроверт	Амбиверт	Потенциальный экстраверт	Экстраверт	Сверхэкстраверт
Интерпретация для шкалы «Невротизм»	Сверхконкордант	Конкордант	Потенциальный конкордант	Нормостеник	Потенциальный дискордант	Дискордант	Сверхдискордант

ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ

Вначале необходимо обработать результаты по шкале «Искренность». Она диагностирует Вашу склонность давать социально желаемые ответы. Если этот показатель превышает 5 баллов, то можно утверждать, что Вы, к сожалению, не были искренни при ответах на вопросы теста.

Затем следует по каждому показателю посчитать сумму баллов, начисляя по одному баллу за каждый ответ, совпадающий с ключом.

Сравнив полученные результаты по шкалам «Экстраверсия» и «Нейротизм» с интерпретацией в таблицах, отложите на схеме (см. рисунок) полученные результаты по шкале «Интроверсия — Экстраверсия» и по шкале «Нейротизм» (эмоциональная устойчивость — нестабильность).

Сочетание характеристик по двум шкалам укажет на тип Вашего темперамента.

«Круг» Айзенка

Вы определили тип своего темперамента. В основе каждого из четырех типов лежат особые сочетания свойств нервной системы:

- у *холерика* сильная нервная система, он легко переключается с одного на другое, но неуравновешенность его нервной системы уменьшает совместимость (уживчивость) с другими людьми. Холерик склонен к резким переменам в настроении, вспыльчив, нетерпелив, подвержен эмоциональным срывам;

- у *сангвиника* также сильная нервная система, а значит, и хорошая работоспособность, он легко переходит к другой деятельности, к общению с другими людьми. Сангвиник стремится к частой смене впечатлений, легко и быстро отзывается на происходящие события, сравнительно легко переживает неудачи;

- у *флегматика* сильная, работоспособная нервная система, но он с трудом включается в другую работу и приспосабливается к новой обстановке. У флегматика преобладает спокойное, ровное настроение. Чувства обычно отличаются постоянством;

- *меланхолик* характеризуется низким уровнем психической активности, замедленностью движений, сдержанностью мимики и речи, быстрой утомляемостью. Его отличают высокая эмоциональная чувствительность ко всему, что происходит вокруг него. Чуткость к другим делает меланхоликов универсально уживчивыми (совместимыми) с другими людьми, но сам меланхолик склонен переживать проблемы внутри себя и, следовательно, склонен к саморазрушению.



Показатель «Интроверсия — Экстраверсия» характеризует индивидуально-психологическую ориентацию человека либо (преимущественно) на мир внешних объектов (экстраверсия), либо на внутренний субъективный мир (интроверсия).

Принято считать, что *экстравертам* свойственны общительность, импульсивность, гибкость поведения, большая инициативность (но малая настойчивость) и высокая социальная адаптированность. Экстраверты обычно обладают внешним обаянием, прямолинейны в суждениях, как правило, ориентируются на внешнюю оценку. Хорошо справляются с работой, требующей быстрого принятия решений.

Интровертам присущи — необщительность, замкнутость, социальная пассивность (при достаточно большой настойчивости), склонность к самоанализу и затруднения к социальной адаптации. Интроверты лучше справляются с монотонной работой, они более осторожны, аккуратны и педантичны.

Амбивертам (см. таблицу) присущи черты экстра и интроверсии. Иногда лицам, для уточнения этого показателя рекомендуется дополнительное обследование с использованием других тестов.

Показатель *нейротизма* характеризует человека со стороны его эмоциональной устойчивости (стабильности). Показатель этот также биполярен и образует шкалу, на одном полюсе которой находятся люди, характеризующиеся чрезвычайной эмоциональной устойчивостью, прекрасной адаптированностью (показатель 0-11 по шкале «нейротизм»), а на другом — чрезвычайно нервный, неустойчивый и плохо адаптированный тип (показатель 14-24 по шкале «нейротизм»).

Эмоционально устойчивые (стабильные) - люди, не склонные к беспокойству, устойчивые по отношению к внешним воздействиям, вызывают доверие, склонны к лидерству.

Эмоционально нестабильные (нейротичные) - чувствительны, эмоциональны, тревожны, склонны болезненно переживать неудачи и расстраиваться по мелочам.

Каждый тип темперамента природно обусловлен, нельзя говорить о «хороших и плохих» темпераментах, можно лишь вести речь о различных способах поведения и деятельности, об индивидуальных особенностях человека. Каждый же человек, определив тип своего темперамента, может более эффективно использовать его положительные черты.

Литература:

- Карелин А.А. Большая энциклопедия психологических тестов. - М.: Эксмо, 2007. — 416 с.
 - Райгородский Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. – Самара, 2001.- 672с.

ХАРАКТЕРОЛОГИЧЕСКИЙ ОПРОСНИК (опросник К. Леонгарда)

Этот тест предназначен для выявления акцентуаций характера, т. е. определенного направления характера. Включает 88 вопросов, 10 шкал, соответствующих определенным акцентуациям характера.

Первая шкала характеризует личность с высокой жизненной активностью, вторая шкала показывает возбудимую акцентуацию. Третья шкала говорит о глубине эмоциональной жизни испытуемого. Четвертая шкала показывает склонность испытуемого к педантизму. Пятая выявляет повышенную тревожность, шестая — склонность к перепадам настроения, седьмая шкала говорит о демонстративности поведения испытуемого, восьмая — о неуравновешенности поведения. Девятая шкала показывает степень утомляемости, десятая — силу и выраженность эмоционального реагирования.

Перед проведением опроса дается инструкция.

Время ответов не ограничивается.

Инструкция: «Вам будут предложены утверждения, касающиеся вашего характера. Если вы согласны с утверждением, рядом с его номером поставьте знак «+» («да»), если нет — знак «-» («нет»). Над вопросами долго не думайте, правильных и неправильных ответов «нет».

Тест опросника

1. У вас чаще веселое и беззаботное настроение?
2. Вы чувствительны к оскорблениям?
3. Бывает ли так, что у вас на глаза навертываются слезы в кино, театре, в беседе и т. п.?
4. Сделав что-то, вы сомневаетесь, все ли сделано правильно, и не успокаиваетесь до тех пор пока не убедитесь еще раз в том, что все сделано правильно?
5. В детстве вы были таким же смелым, как все ваши сверстники?
6. Часто ли у вас резко меняется настроение от состояния безграничного ликования до отвращения к жизни, к себе?
7. Являетесь ли вы обычно центром внимания в обществе, компании?
8. Бывает ли так, что вы беспричинно находите в таком ворчливом настроении, что с вами лучше не разговаривать?
9. Вы серьезный человек?
10. Способны ли вы восторгаться, восхищаться чем-нибудь?
11. Предприимчивы ли вы?
12. Вы быстро забываете, если вас кто-либо обидит?
13. Мягкосердечны ли вы?
14. Опуская письмо в почтовый ящик, проверяете ли вы, проводя рукой по щели ящика, что письмо полностью упало в него?
15. Стремитесь ли вы всегда считаться одним из лучших работников?
16. Бывало ли вам страшно в детстве во время грозы или при встрече с незнакомой собакой (а может быть, такое чувство бывает и теперь, в зрелом возрасте)?
17. Стремитесь ли вы во всем и всюду соблюдать порядок?
18. Зависит ли ваше настроение от внешних обстоятельств?
19. Любят ли вас ваши знакомые?
20. Часто ли у вас бывают чувство внутреннего беспокойства, ощущение возможной беды, неприятности?
21. У вас часто несколько подавленное настроение?
22. Бывали ли у вас хотя бы один раз истерика или нервный срыв?
23. Трудно ли вам долго усидеть на одном месте?
24. Если по отношению к вам несправедливо поступили, энергично ли вы отстаиваете свои интересы?
25. Можете ли вы зарезать курицу или овцу?
26. Раздражает ли вас, если дома занавес или скатерть висят неровно, или вы сразу же стараетесь поправить их?
27. Вы в детстве боялись оставаться одни в доме?
28. Часто ли у вас бывают колебания настроения?

29. Всегда ли вы стремитесь быть достаточно сильным работником в своей профессии?
30. Быстро ли вы начинаете сердиться или впадать в гнев?
31. Можете ли вы быть абсолютно, беззаботно веселым?
32. Бывает ли так, что ощущение полного счастья буквально пронизывает вас?
33. Как вы думаете, получился бы из вас ведущий в юмористическом спектакле?
34. Вы обычно высказываете свое мнение людям достаточно откровенно, прямо и недвусмысленно?
35. Вам трудно переносить вид крови? Не вызывает ли это у вас неприятных ощущений?
36. Любите ли вы работу с высокой личной ответственностью?
37. Склонны ли вы выступать в защиту лиц, по отношению к которым несправедливо поступают?
38. В темный подвал вам трудно, страшно спускаться?
39. Предпочитаете ли вы работу такой, где действовать надо быстро, но требования к качеству выполнения невысоки?
40. Общительны ли вы?
41. В школе вы охотно декламировали стихи?
42. Убегали ли вы в детстве из дома?
43. Кажется ли вам жизнь трудной?
44. Бывает ли так, что после конфликта, обиды Вы были до того расстроены, что идти на работу казалось просто невыносимым?
45. Можно ли сказать, что при неудаче вы не теряете чувство юмора?
46. Предприняли бы вы первые шаги к примирению, если вас кто-либо обидел?
47. Вы очень любите животных.
48. Возвращаетесь ли вы, чтобы убедиться, что оставили дом или рабочее место в таком состоянии, что там ничего не случилось?
49. Преследует ли вас иногда неясная мысль, что с вами и вашими близкими может случиться что-то страшное?
50. Считаете ли вы, что ваше настроение очень изменчиво?
51. Трудно ли вам докладывать (выступать на сцене) перед большим количеством людей?
52. Вы можете ударить обидчика, если он вас оскорбит?
53. У Вас очень велика потребность в общении с другими людьми?
54. Вы относитесь к тем, кто при каких-либо разочарованиях впадает в глубокое отчаяние?
55. Вам нравится работа, требующая энергичной организаторской деятельности?
56. Настойчиво ли вы добиваетесь намеченной цели, если на пути к ней приходится преодолевать массу препятствий?
57. Может ли трагический фильм взволновать вас так, что на глазах выступают слезы?
58. Часто ли вам бывает трудно уснуть из-за того, что проблемы прожитого дня или будущего все время крутятся в ваших мыслях?
59. В школе вы иногда подсказывали своим товарищам или давали списывать?
60. Потребуется ли вам большое напряжение воли, чтобы пройти одному через кладбище?
61. Тщательно ли вы следите за тем, чтобы каждая вещь в вашей квартире была только на одном и том же месте?
62. Бывает ли так, что, будучи перед сном в хорошем настроении, вы на следующий день встаете в подавленном настроении, лежа несколько часов?
63. Легко ли вы привыкаете к новым ситуациям?
64. Бывают ли у вас головные боли?
65. Вы часто смеетесь?
66. Можете ли вы быть приветливым даже с тем, кого вы явно не цените, не любите, не уважаете?
67. Вы подвижный человек?
68. Вы очень переживаете из-за несправедливости?
69. Вы настолько любите природу, что можете назвать ее другом?
70. Уходя из дома или ложась спать, проверяете ли вы, закрыт ли газ, погашен ли свет, заперты ли двери?
71. Вы очень боязливы?
72. Изменяется ли ваше настроение при приеме алкоголя?
73. В вашей молодости вы охотно участвовали в кружке художественной самодеятельности?
74. Вы расцениваете жизнь несколько пессимистически, без ожидания радости?
75. Часто ли вас тянет путешествовать?

76. Можно ли ваше настроение измениться так резко, что ваше состояние радости вдруг сменяется угрюмым и подавленным?
77. Легко ли вам удается поднять настроение друзей в компании?
78. Долго ли вы переживаете обиду?
79. Переживаете ли вы долгое время горести других людей?
80. Часто ли, будучи школьником, вы переписывали страницу в вашей тетради, если случайно оставили в ней кляксу?
81. Относите ли вы к людям скорее с недоверием и осторожностью, чем с доверчивостью?
82. Часто ли вы видите страшные сны?
83. Бывает ли, что вы остерегаетесь того, что броситесь под колеса проходящего поезда или, стоя у окна многоэтажного дома, остерегаетесь того, что можете внезапно выпасть из окна?
84. В веселой компании вы обычно веселы?
85. Способны ли вы отвлечься от трудных проблем, требующих решения?
86. Вы становитесь менее сдержанным и чувствуете себя более свободно, приняв алкоголь?
87. В беседе вы скудны на слова?
88. Если бы вам необходимо было играть на сцене, вы могли бы настолько войти в роль, чтобы позабыть о том, что это только игра?

При подсчете баллов на каждой шкале опросника Леонгарда для стандартизации результатов значение каждой шкалы умножается на определенное число. Это указано в ключе к методике. Акцентуированные личности не являются патологическими.

Они характеризуются выделением ярких черт характера. За каждое совпадение с ключом начисляется 1 балл. Затем осуществляется подсчет ответов, соответствующих ключам и умноженных согласно им на 2 или 3, 6. Черта характера является акцентуированной, если конечная сумма баллов равна или больше 19. О тенденции судим в случае, если конечная сумма баллов по черте характера находится в диапазоне от 15 до 19.

Ключ

1. Гипертимность (x 3):

ДА: 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77;

НЕТ: -

2. Застревание (x2):

ДА: 2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81;

НЕТ: 12, 46, 59.

3. Эмотивность (x 3):

ДА: 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79;

НЕТ: 25.

4. Педантичность (x 2):

ДА: 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83;

НЕТ: 36.

5. Тревожность (x 3):

ДА: 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82;

НЕТ: 5.

6. Циклотимность (x 3):

ДА: 6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84;

НЕТ: -

7. Демонстративность (x 2):

ДА: 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 88, 85;

НЕТ: 51.

8. Возбудимость (x 3):

ДА: 8, 20, 30, 42, 52, 64, 75, 86;

НЕТ: -

9. Дистимность (x 3):

ДА: 9, 21, 43, 74, 87;

НЕТ: 31, 53, 65.

10. Экзальтированность (x 6):

ДА: 10, 32, 54, 76;

НЕТ: -

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ТИПОВ АКЦЕНТУАЦИИ ХАРАКТЕРА ПО Е.М. ВАЙНЕР

Гипертимность. Активный, энергичный, оптимистический, с высоким жизненным тонусом. Окружающий мир воспринимает в радужных красках. Добр, отзывчив, беззаботен. Обладает многосторонними способностями, но из-за неустойчивости внимания и недостаточной выдержки интересы поверхностны. Не терпит стеснения свободы. Плохо переносит жесткую дисциплину, строго регламентированный режим, критику в свой адрес. В необычных ситуациях находчив, умеет приспосабливаться к трудностям, бурно переживает неудачи, но они не выбивают его из колеи. К правилам и законам относится легкомысленно, стремится к рискованным приключениям, новым местам, занятиям, встречам. Рамки морали ему узки. Тяготеет к одиночеству, в группе добивается лидерства. При общении неразборчив в выборе знакомств, может оказаться в неблагоприятной среде. Приподнятое, радостное настроение лишь изредка омрачается вспышками раздражительности, вызванными противодействием окружающих.

Застравание. Длительное время переживает одни и те же чувства, настойчивый, упрямый, противится изменениям, трудно переключается на что-то новое в деятельности. Интересы постоянные и односторонние. Проявляет повышенное самомнение и себялюбие, недовольство недостаточным признанием его достоинств и заслуг. Озабочен своим престижем. Стремится превзойти других, выдвинуться в лидеры. Отличается повышенной чувствительностью к действительным и мнимым несправедливостям, что в сочетании с тенденцией к самоутверждению порождает бдительное отношение к окружающим, склонность к обдумыванию их действий, недоверчив, возможно, злопамятен.

Эмотивность. Отличается богатством эмоциональных реакций, изменчивостью настроения, которое часто колеблется по самым незначительным поводам. От настроения зависит и работоспособность, и общительность, и самочувствие. Соответственно настроению окружающий мир представляется то радужными красками, то серым и безрадостным. Вследствие большой подвижности чувств его влечения, стремления и интересы неустойчивы. В группе не претендует на роль лидера. Ищет эмоциональных контактов, стремясь занять положение любимца. Развитая интуиция позволяет почти безошибочно определить отношение к себе окружающих: безразличие, расположение или неприязнь. Ответное отношение возникает незамедлительно и без попытки его утаить. Часто неспособен к волевым действиям, слабо выражено чувство долга.

Педантичность. Отличается чрезмерной, преувеличенной приверженностью к определенному порядку. Противится изменениям, плохо переключается на что-либо новое в деятельности. Неуклонно следует принятому образу мыслей, устоявшимся привычкам. Придает большое значение внешней стороне дела и мелочам. Склонен требовать того же от других.

Тревожность. Испытывает ощущение неблагополучия, внутренней напряженности. Склонен к неопределенным опасениям, тревожному ожиданию каких-либо неприятностей, несчастий. Проявляет повышенное внимание к отрицательным сигналам. Обеспокоен возможными последствиями своих действий, поэтому часто возникают сомнения и колебания при необходимости принять решение. Не удовлетворен своими способностями разрешать жизненные трудности и достигать желаемого. Очень высокая тревожность плохо влияет на уровень достижений и может вызывать физические нарушения.

Циклотимность. Периоды ровного настроения чередуются с периодами подъема и субдепрессивными фазами, которые характеризуются сниженным, минорным настроением, чувством вялости и утомленности, рассеянностью, замедленными реакциями, неуверенностью в своих силах. Мелкие неудачи и неприятности, которые нередко возникают в этот период из-за падения работоспособности, тяжело переживаются, вызывают уныние. Общение раздражает, компании избегаются. В период жизненного подъема ускоряются мыслительные процессы, появляется оживленность, подвижность, инициативность; идет постоянный поиск источников развлечения. Длительность периодов с возрастом увеличивается.

Демонстративность. Эгоцентричен, жаждет признания, поддержки, сочувствия, стремится постоянно быть в центре внимания. Эта тенденция реализуется в оригинальности, демонстрации своего превосходства, нарочитых преувеличениях, расцвечивании своих переживаний, позерстве, поступках, рассчитанных на внешний эффект. Эмоции яркие, выразительны в проявлениях, но неустойчивы и неглубоки. С целью привлечения к себе внимания способен пустить в ход фантазию, приписывать себе несуществующие качества и необычные действия. В группе претендует на роль лидера или на исключительное положение, пытается возвыситься над окружающими, пуская «пыль в глаза». Увлечения обычно экстравагантные и не требующие упорного труда.

Возбудимость. Агрессивен, упрям, самолюбив и обидчив. Отличается постоянной внутренней напряженностью, раздражительностью. Причем, интенсивность реакций не соответствует силе раздражителя. Проявляет властность, повышенную требовательность к окружающим, часто не желает считаться с их мнением. Неуживчив, склонен к конфликтам. Характерна чрезмерная сила влечения, неумеренность в их удовлетворении.

Дистимность. Испытывает частые и длительные изменения настроения в сторону его снижения, что проявляется в переживаниях, подавленности, тоске, предчувствиях неприятностей или безрадостных явлений.

Экзальтированность. Склонен приходиться в состояние восторженного возбуждения по незначительным поводам и под влиянием разочарований впадать в отчаяние.

Возможно применение опросника как индивидуально, так и в группе. Наиболее удачный вариант применения опросника — в группе, но каждый испытуемый должен иметь перед собой текст опросника и лист для ответов.

Опросник применяется как для психологической консультации, так и с целью профотбора и профориентации.

Литература:

- Карелин А.А. Большая энциклопедия психологических тестов. - М.: Эксмо, 2007. — 416 с.
- Ратанова Т.А., Шляхта Н.Ф. Психодиагностические методы изучения личности. – М.: Московский психолого-социальный институт: Флинта, 2003.- 320с.

ТЕСТ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ КОММУНИКАТИВНЫХ И ОРГАНИЗАТОРСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ

Тест-опросник позволяет выявить способности, нужные в работе будущего специалиста в профессии типа «человек—человек». Может быть полезным и куратора для выявления студентов-лидеров.

20 вопросов позволяют обнаружить коммуникативные способности: стремится ли абитуриент или ученик к общению, что он предпочитает — одиночество или круг друзей, быстро ли адаптируется в новом коллективе: как устанавливает контакты с незнакомыми людьми.

20 вопросов (с 20 по 40) позволяют изучить склонность к организаторской деятельности, самокритичность, общительность.

Ответы испытуемые дают в форме «да» или «нет».

Текст опросника:

1. Много ли у вас друзей, с которыми постоянно общаетесь?
2. Часто ли удается убедить большинство своих товарищей в правоте вашего мнения?
3. Долго ли вас беспокоит обида, причиненная кем-то из товарищей?
4. Всегда ли вам тяжело ориентироваться в создавшейся трудной ситуации?
5. Стремитесь ли вы к установлению новых знакомств?
6. Нравится ли заниматься общественной работой?
7. Верно ли, что вам приятнее проводить время с книгами или за каким-либо занятием, чем с

людьми?

8. Если возникли препятствия в осуществлении каких-либо намерений, то легко ли вы отступаете от них?
9. Легко ли устанавливаете контакт с людьми, которые значительно старше вас по возрасту?
10. Любите ли придумывать и организовывать со своими товарищами разные игры и развлечения?
11. Трудно ли вы вовлекаетесь в новые компании?
12. Часто ли вы откладываете на другие дни те дела, которые надо было выполнить сегодня?
13. Легко ли вам удастся установить контакты с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли добиваться того, чтобы товарищи действовали в соответствии с вашим мнением?
15. Трудно ли осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения своих обещаний и обязанностей?
17. Стремитесь ли вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел принимаете инициативу на-, себя?
19. Раздражают ли окружающие люди и хочется ли вам побыть одному? Правда ли, что обычно вы плохо ориентируетесь в незнакомой для себя обстановке?
20. Нравится ли вам постоянно находиться среди людей?
21. Возникает ли у вас раздражение, если не удастся закончить начатое дело?
22. Испытываете ли чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
23. Правда ли, что вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
24. Любите ли участвовать в коллективных играх?
25. Часто ли проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы ваших товарищей?
26. Правда ли, что вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых людей?
27. Верно ли, что редко стремитесь к доказательству своей правоты?
28. Полагаете ли вы, что вам не доставляет особого труда внести оживление в малознакомую компанию?
29. Стремитесь ли ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?
30. Принимаете ли участие в общественной работе в школе?
31. Верно ли, что вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято товарищами?
32. Чувствуете ли себя непринужденно, попав в незнакомую компанию?
33. Охотно ли приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
34. Правда ли, что вы чувствуете себя достаточно спокойно и уверенно, когда приходится выступать перед большой аудиторией?
35. Часто ли опаздываете на деловые встречи, свидания?
36. Верно ли, что у вас много друзей?
37. Часто ли вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
38. Часто ли оказываетесь в центре внимания товарищей?
39. Правда ли, что вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Для получения количественных данных используются ключи идеальных ответов на вопросы, отражающих ярко выраженные коммуникативные и организаторские способности испытуемого.

К л ю ч и

Коммуникативные способности				Организаторские способности			
1 +	11-	21 +	31-	2+	12-	22+	32-
3-	13+	23-	33+	4-	14+	24-	34+
5+	15-	25+	35-	6+	16-	26+	36-

7-	17+	27-	37+	8-	18+	28-	38+
9+	19-	29+	39-	10+	20-	30+	40-

Обработка результатов

При обработке ответы, которые даны испытуемым в соответствии с ключами, суммируются. Затем находится оценочный коэффициент коммуникативных и организаторских способностей. Оценочный коэффициент (**K**) коммуникативных или организаторских способностей выражается отношением количества совпадающих ответов с ключами по каждому разделу к числу идеальных совпадений ответов с ключами (20):

$$K = \frac{x}{20}$$

где **K** — оценочный коэффициент; **x** — количество совпадающих с ключом ответов.

Шкалы оценок

Коммуникативные способности			Организаторские способности		
<i>K</i>	оценка	уровень проявления коммуникативных способностей	<i>K</i>	оценка	уровень проявления организаторских способностей
0,10-0,45	1	низкий	0,20-0,55	1	низкий
0,46-0,55	2	ниже среднего	0,56-0,65	2	ниже среднего
0,56-0,65	3	средний	0,66-0,70	3	средний
0,66-0,75	4	высокий	0,71-0,80	4	высокий
0,76-1,00	5	очень высокий	0,81-1,00	5	очень высокий

Оценка и интерпретация результатов

Полученные по тесту показатели могут варьировать от 0 до 1. Показатели **K**, близкие к 1, свидетельствуют о высоком уровне проявления коммуникативных и организаторских способностей, близкие же к 0 — о низком уровне.

В профессиях, которые по своему содержанию связаны с активными взаимодействиями человека с другими людьми, в качестве стержневых выступают коммуникативные и организаторские способности, без которых не может быть обеспечен успех в работе. Главное содержание деятельности работников таких профессий — руководство коллективами, обучение, воспитание, культурно-просветительное и бытовое обслуживание людей и т. д. К профессиям, требующим высокого уровня развития этих качеств, относятся профессии учителя, тренера, врача, руководителя различных подразделений, научных учреждений. Успешность профессиональной деятельности этих работников зависит от уровня развития коммуникативных и организаторских способностей и от сформированных на этой основе умений установить взаимоотношения с людьми и организовать их для выполнения поставленных задач.

Таким образом, коммуникативные и организаторские способности являются важными факторами для достижения успеха во многих профессиях типа «человек — человек».

Литература:

- Ратанова Т.А., Шляхта Н.Ф. Психодиагностические методы изучения личности. – М.: Московский психолого-социальный институт: Флинта, 2003.- 320с.

ТЕСТ ОПИСАНИЯ ПОВЕДЕНИЯ К. ТОМАСА

В нашей стране тест адаптирован Н. В. Гришиной для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению.

В своем подходе к изучению конфликтных явлений К. Томас делал акцент на изменении традиционного отношения к конфликтам. Указывая, что на ранних этапах их изучения широко использовался термин «разрешение конфликтов», он подчеркивал, что этот термин подразумевает, что конфликт можно и необходимо разрешать, или элиминировать. Целью разрешения конфликтов, таким образом, было некоторое идеальное бесконфликтное состояние, где люди работают в полной гармонии. Однако в последнее время произошло существенное изменение в отношении специалистов к этому аспекту исследования конфликтов.

Оно было вызвано, по мнению К. Томаса, по меньшей мере, двумя обстоятельствами: осознанием тщетности усилий по полной элиминации конфликтов и увеличением числа исследований, указывающих на позитивные функции конфликтов.

Отсюда по мысли автора ударение должно быть перенесено с элиминирования конфликтов на управление ими. В соответствии с этим К. Томас считает нужным сконцентрировать внимание на следующих аспектах изучения конфликтов: какие формы поведения в конфликтных ситуациях характерны для людей, какие из них являются более продуктивными или деструктивными; каким образом возможно стимулировать продуктивное поведение.

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К. Томас считает приемлемой двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими измерениями в которой являются кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов.

Соответственно этим 2 основным измерениям К. Томас выделяет следующие способы регулирования конфликтов:

- 1) соревнование (конкуренция) как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому;
- 2) приспособление, означающее в противоположность соперничеству принесение в жертву собственных интересов ради другого;
- 3) компромисс;
- 4) избегание, для которого характерны как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей;
- 5) сотрудничество, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

К. Томас считает, что при избегании конфликта ни одна из сторон не достигает успеха при таких формах поведения, как конкуренция, приспособление и компромисс, или один из участников оказывается в выигрыше, а другой проигрывает, или оба проигрывают, так как идут на компромиссные уступки. И только в ситуации сотрудничества обе стороны оказываются в выигрыше.

В своем опроснике по выявлению типичных форм поведения К. Томас описывает каждый из пяти перечисленных возможных вариантов 12 суждениями о поведении индивида в конфликтной ситуации. В различных сочетаниях они сгруппированы в 30 пар, в каждой из которых респонденту предлагается выбрать то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики его поведения.

Опросник

1.

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

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

2.

А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и своих.

3.

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

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

4.

- А. Я стараюсь найти компромиссное решение.
Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
5.
А. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать напряженности.
6.
А. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.
Б. Я стараюсь добиться своего.
7.
А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
Б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.
8.
А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
9.
А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10.
А. Я твердо стремлюсь достичь своего.
Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11.
А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
Б. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.
12.
А. Часто я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
13.
А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.
14.
А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.
Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.
15.
А. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.
Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
16.
А. Я стараюсь не задеть чувств другого.
Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
17.
А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
18.
А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
Б. 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 интересы и спорные вопросы.
Б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем чтобы со временем решить его окончательно.
20.
А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
Б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод

и потерь для всех.

21.

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

Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22.

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

Б. Я отстаиваю свои желания.

23.

А. Я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого.

Б. Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24.

А. Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.

Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

25.

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

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

26.

А. Я предлагаю среднюю позицию.

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

27.

А. Я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

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

28.

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

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

29.

А. Я предлагаю среднюю позицию.

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

30.

А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

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

Ключ Количество баллов, набранных индивидом по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

Ключ к опроснику

№ п/п	Соперничество	Сотрудничество	Компромисс	Избегание	Приспособление
1				а	б
2		б	а		
3	а				б
4			а		б
5		а		б	
6	б			а	
7			б	а	
8	а	б			
9	б			а	
10	а		б		
11		а			б
12			б	а	

13	б		а		
14	б	а			
15				б	а
16	б				а
17	а			б	
18			б		а
19		а		б	
20		а	б		
21		б			а
22	б		а		
23		а		б	
24			б		а
25	а				б
26		б	а		
27				а	б
28	а	б			
29			а	б	
30		б			а

Литература:

- Карелин А.А. Большая энциклопедия психологических тестов. - М.: Эксмо, 2007. — 416 с.
- Ратанова Т.А., Шляхта Н.Ф. Психодиагностические методы изучения личности. – М.: Московский психолого-социальный институт: Флинта, 2003.- 320с.

ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНО-ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ОПРОСНИК

Преподаватель обращается к испытуемым со словами: «Предположим, что после соответствующего обучения вы сможете выполнять любую работу. Но если бы вам пришлось выбирать только из двух возможностей, что бы вы предпочли?»

Отвечая на вопрос «Что бы вы предпочли из двух возможностей?», необходимо отдать предпочтение либо виду деятельности (А) по отношению к (Б), либо виду деятельности (Б) по отношению к (А), и поставить «+» в соответствующей номеру вопроса клетке листа ответов.

1а. Ухаживать за животными	ИЛИ	16. Обслуживать машины (следить, регулировать)
2а. Помогать больным людям	ИЛИ	26. Составлять таблицы, схемы, программы вычислительных машин
3а. Следить за качеством книжных иллюстраций, плакатов, художественных открыток, грампластинок	ИЛИ	36. Следить за состоянием, развитием растений
4а. Обрабатывать материалы (дерево, ткань, металл, пластмассу и т.д.)	ИЛИ	46. Доводить товары до потребителя, продавать, рекламировать
5а. Обсуждать научно-популярные книги, статьи	ИЛИ	56. Обсуждать художественные книги (или пьесы, концерты)
6а. Выращивать молодняк (животных какой-либо породы)	ИЛИ	66. Тренировать товарищей (или младших школьников) в выполнении каких-либо действий (трудовых, учебных, спортивных)
7а. Копировать рисунки, изображения (или настраивать музыкальные инструменты)	ИЛИ	76. Управлять каким-либо грузовым средством — трактором, тепловозом и т.д.
8а. Сообщать, разъяснять людям нужные им сведения (в справочном бюро, на экскурсии и др.)	ИЛИ	86. Оформлять выставки, витрины (или участвовать в подготовке пьес, концертов)
9а. Ремонтировать вещи, изделия (одежду, технику), жилище	ИЛИ	96. Искать, исправлять ошибки в текстах, таблицах, рисунках
10а. Лечить животных	ИЛИ	106. Выполнять вычисления, расчеты
11а. Выводить новые сорта растений	ИЛИ	116. Конструировать, проектировать новые виды промышленных изделий (машины, одежду, дома, продукты питания и др.)
12а. Разбирать споры, ссоры между людьми, убеждать, наказывать, поощрять	ИЛИ	126. Разбираться в чертежах, схемах, таблицах (проверять, уточнять, приводить в порядок)
13а. Наблюдать, изучать работу кружков художественной самодеятельности	ИЛИ	136. Наблюдать, изучать жизнь микробов
14а. Налаживать медицинскую аппаратуру (приборы и др.)	ИЛИ	146. Оказывать людям медицинскую помощь при ушибах, травмах, ранениях и т.д.
15а. Составлять точные описания-отчеты о наблюдаемых явлениях, событиях, измеряемых объектах и др.	ИЛИ	156. Художественно описывать, изображать события (наблюдаемые и представляемые)
16а. Делать лабораторные анализы в больнице	ИЛИ	166. Принимать, осматривать больных, беседовать с ними, назначать лечение
17а. Красить или расписывать стены помещений, поверхность изделий	ИЛИ	176. Осуществлять монтаж или сбор машин, приборов
18а. Организовывать культпоходы сверстников или младших школьников в театры, в музеи, туристические походы и т.д.	ИЛИ	186. Играть на сцене, принимать участие в концертах
19а. Изготавливать по чертежам детали, изделия (машины, одежду), строить здания	ИЛИ	196. Заниматься черчением, копировать чертежи, карты
20а. Вести борьбу с болезнями растений, вредителями леса, сада	ИЛИ	206. Работать на клавишных машинах (пишущей машинке, телетайпе, наборной машине и т.д.)

Обработка результатов

Подсчитать количество плюсов в каждом из пяти вертикальных столбцов и проставить соответствующие суммы в нижних клетках листа ответов.

Максимальные суммы плюсов в тех или иных столбцах указывают на преобладание интересов, а возможно, склонностей к тем или иным областям профессиональной деятельности.

Лист ответов

1	2	3	4	5
1a	16	2a	26	3a
36	4a	46	5a	56
6a		66		7a
	76	8a		86
	9a		96	
10a			106	
11a	116	12a	126	13a
136	14a	146	15a	156
16a		166		17a
	176	18a		186
	19a		196	
20a			206	

Примечание. Поставить условные обозначения соответствующих сфер деятельности (П—Т—Ч—З—Х) в верхних клетках только после того, как испытуемые проставили соответствующие суммы в нижних клетках столбцов.

Методика предназначена для отбора на различные типы профессий в соответствии с классификацией типов профессий Е. А. Климова. Можно использовать при профориентации подростков и взрослых.

Лист ответов сделан так, чтобы можно было подсчитать количество выборов в каждом из столбцов. Каждый из столбцов соответствует определенному типу профессии. Испытуемому рекомендуется выбрать тот тип профессий, который получил максимальное количество выборов.

Название типов профессий по столбцам.

I. «Человек—природа» — все профессии, связанные с растениеводством, животноводством и лесным хозяйством.

II. «Человек—техника» — все технические профессии.

III. «Человек—человек» — все профессии, связанные с обслуживанием людей, с общением.

IV. «Человек—знак» — все профессии, связанные с обсчетами, цифровыми буквенными знаками, в том числе и музыкальные специальности.

V. «Человек—художественный образ» — все творческие специальности.

Время обследования не ограничивается. Хотя испытуемого следует предупредить о том, что над вопросами не следует слишком долго задумываться и обычно на выполнение задания необходимо 20-30 минут.

Возможно использование методики индивидуально и в группе.

Экспериментатор может зачитывать вопросы группе испытуемых, но в этом случае ограничивается время ответа. Такой способ применяется, когда экспериментатор должен работать в ограниченном временном интервале.

Литература:

- Карелин А.А. Большая энциклопедия психологических тестов. - М.: Эксмо, 2007. — 416 с.

- Ратанова Т.А., Шляхта Н.Ф. Психодиагностические методы изучения личности. – М.: Московский психолого-социальный институт: Флинта, 2003.- 320с.

ШКАЛА ОЦЕНКИ ПОТРЕБНОСТИ В ДОСТИЖЕНИИ

Мотивация достижения — стремление к улучшению результатов, неудовлетворенность достигнутым, настойчивость в достижении своих целей, стремление добиться своего во что бы то ни стало - является одним из главных свойств личности, оказывающих влияние на всю человеческую жизнь.

Многочисленные исследования показали тесную связь между уровнем мотивации достижения и успехом в жизнедеятельности. И это неслучайно, ибо доказано, что люди, обладающие высоким уровнем этой самой мотивации, ищут ситуации достижения, уверены в успешном исходе, ищут информацию для суждения о своих успехах, готовы принять на себя ответственность, решительны в неопределенных ситуациях, проявляют настойчивость в стремлении к цели, получают удовольствие от решения интересных задач, не теряются в ситуации соревнования, показывают большое упорство при столкновении с препятствиями.

Измерить уровень мотивации достижения можно с помощью разработанной шкалы — небольшого тест-опросника. Шкала эта состоит из 22 суждений, по поводу которых возможны 2 варианта ответов — «да» или «нет». Ответы, совпадающие с ключевыми (по коду), суммируются (по 1 баллу за каждый такой ответ).

Суждения

1. Думаю, что успех в жизни скорее всего зависит от случая, чем от расчета.
2. Если я лишусь любимого занятия, жизнь для меня потеряет всякий смысл.
3. Для меня в любом деле важнее не его исполнение, а конечный результат.
4. Считаю, что люди больше страдают от неудач на работе, чем от плохих взаимоотношений с близкими.
5. По моему мнению, большинство людей живут далекими целями, а не близкими.
6. В жизни у меня было больше успехов, чем неудач.
7. Эмоциональные люди мне нравятся больше, чем деятельные.
8. Даже в обычной работе я стараюсь усовершенствовать некоторые ее элементы.
9. Поглощенный мыслями об успехе, я могу забыть о мерах предосторожности.
10. Мои близкие считают меня ленивым.
11. Думаю, что в моих неудачах повинны скорее всего обстоятельства, чем я сам.
12. Терпения во мне больше, чем способностей.
13. Мои родители слишком строго контролировали меня.
14. Лень, а не сомнение в успехе вынуждает меня часто отказываться от своих намерений.
15. Думаю, что я уверенный в себе человек.
16. Ради успеха я могу рискнуть, даже если шансы невелики.
17. Я усердный человек.
18. Когда все идет гладко, моя энергия усиливается.
19. Если бы я был журналистом, я писал бы скорее всего об оригинальных изобретениях людей, чем о происшествиях.
20. Мои близкие обычно не разделяют моих планов.
21. Уровень моих требований к жизни ниже, чем у моих товарищей.
22. Мне кажется, что настойчивости во мне больше, чем способностей.

Конкретный результат можно оценить с помощью следующей таблицы (табл. 1):

Таблица 1

	Низкий уровень мотивации	Средний уровень мотивации	Высокий уровень мотивации
Сумма баллов	2 - 9 10 11	12 13 14 15	16 17 18 19

Код: ответы «да» на вопросы 2, 6, 7, 8, 14, 16, 18, 19, 21, 22;
ответы «нет» на вопросы 1, 3, 4, 5, 9, 11, 12, 13, 15, 17, 20.

Литература:

- Карелин А.А. Большая энциклопедия психологических тестов. - М.: Эксмо, 2007. — 416 с.

ШКАЛА ОЦЕНКИ МОТИВАЦИИ ОДОБРЕНИЯ

В отличие от мотивации достижения уровень мотивации одобрения — стремления заслужить одобрения значимых окружающих людей — гораздо меньше определяет успех в делах и свершениях.

Однако весьма существенно влияет она на нечто другое, также весьма важное — на качество взаимоотношений с другими людьми вообще и со своим будущим спутником жизни в частности.

Определить уровень мотивации одобрения мы предлагаем с помощью сопряженного варианта шкалы Д. Крауна и Д. Марлоу, состоящей из 19 суждений, на которые возможны 2 варианта ответов — «да» или «нет». Ответы, совпадающие с ключом, кодируются в 1 балл. Общая сумма ($\min = 0$, $\max = 19$) говорит о выраженности мотивации одобрения.

Суждения

1. Я внимательно читаю каждую книгу, прежде чем вернуть ее в библиотеку.
2. Я не испытываю колебаний, когда кому-нибудь нужно помочь в беде.
3. Я всегда внимательно слежу за тем, как я одет.
4. Дома я веду себя за столом так же, как в столовой.
5. Я никогда ни к кому не испытывал антипатии.
6. Был(и) случай(и), когда я бросил что-то делать, потому что не был уверен в своих силах.
7. Иногда я люблю позлословить об отсутствующих.
8. Я всегда внимательно слушаю собеседника, кто бы он ни был.
9. Был случай, когда я придумал вескую причину, чтобы оправдаться.
10. Случалось, я пользовался оплошностью человека.
11. Иногда вместо того, чтобы простить человека, я стараюсь отплатить ему тем же.
12. Были случаи, когда я настаивал на том, чтобы делали по-моему.
13. У меня не возникает внутреннего протеста, когда меня просят оказать услугу.
14. У меня никогда не возникает досады, когда высказывают мнение, противоположное моему.
15. Перед длительной поездкой я всегда тщательно продумываю, что с собой взять.
16. Были случаи, когда я завидовал удаче других.
17. Иногда меня раздражают люди, которые обращаются ко мне с просьбой.
18. Когда у людей неприятности, я иногда думаю, что они получили по заслугам.
19. Я никогда с улыбкой не говорил неприятных вещей.

Код: ответы «да» на вопросы 1, 2, 3, 4, 5, 8, 13, 14, 15, 19;
ответы «нет» на вопросы 6, 7, 9, 10, 11, 12, 16, 17, 18.

Литература:

- Карелин А.А. Большая энциклопедия психологических тестов. - М.: Эксмо, 2007. — 416 с.