

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Московской области
«Воскресенский колледж»

ПРАКТИКУМ

по МДК 01.02. Психология социально-правовой деятельности

Наименование специальности

40.02.01 «Право и организация социального обеспечения»

Квалификация выпускника

ЮРИСТ

Воскресенск
2020

Практикум разработан в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, рабочей программы МДК 01.02. Психология социально-правовой деятельности и на основании учебного плана по специальности 40.02.01 Право и организация социального обеспечения.

Составитель:

Деревицкая В.А. преподаватель ГБПОУ МО «Воскресенский колледж»

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. МЕТОДИКА «ПОТРЕБНОСТЬ В ОБЩЕНИИ».....	4
2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ОБЩИТЕЛЬНОСТИ	6
3. ОПРОСНИК МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ (FIRO-B – ОПРОСНИК ИНТЕРПЕРСОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ)	9
4. ДИАГНОСТИКА КОММУНИКАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ	19
5. МЕТОДИКА «НАПРАВЛЕННОСТЬ ЛИЧНОСТИ В ОБЩЕНИИ»	35
6. ИЗУЧЕНИЕ СПОСОБНОСТИ К САМОУПРАВЛЕНИЮ В ОБЩЕНИИ	43
7. ДИАГНОСТИКА МОТИВАЦИОННЫХ ОРИЕНТАЦИЙ В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОММУНИКАЦИЯХ	46
8. ДИАГНОСТИКА КОММУНИКАТИВНОЙ ТОЛЕРАНТНОСТИ	48
9. ДИАГНОСТИКА СОЦИАЛЬНО – ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ОБЩЕНИЯ (СУБЪЕКТ ЗАТРУДНЕННОГО ОБЩЕНИЯ)	52
10. ДИАГНОСТИКА ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ БАРЬЕРОВ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ОБЩЕНИИ	59
11. ДИАГНОСТИКА УРОВНЯ ПОЛИКОММУНИКАТИВНОЙ ЭМПАТИИ	61
12. ДИАГНОСТИКА ПРИНЯТИЯ ДРУГИХ (ШКАЛА ФЕЙЯ)	66
13. ДИАГНОСТИКА ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТИ (ШКАЛА КЭМПБЕЛЛА)	68
14. ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА ДОВЕРИЯ (ШКАЛА РОЗЕНБЕРГА)	70
15. ШКАЛА СОВЕСТЛИВОСТИ	72
16. ДИАГНОСТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КОММУНИКАЦИЙ (АНКЕТА А. А. ЛЕОНТЬЕВА)	73
17. САМООЦЕНКА ПСИХИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ	75

Автор: Орлов Ю. М.

Литература:

1. Елисеев О.П. Конструктивная психология и психодиагностика личности. – Псков: Изд-во ПОИУУ, 1994. – С. 149 – 151.
2. Ильин Е.П. Мотивы человека: теории и методы изучения. – Киев: Вища школа, 1998. – С. 221 – 222.

Предлагаемая методика выявляет не актуализированные потребности, проявляющиеся «здесь-и-сейчас», а потребности, присущие данному человеку и ставшие чертами его личности. Как определяет сам автор методики, «это личностные диспозиции, сформировавшиеся на базе потребностей».

Инструкция:

1 вариант - «Сейчас вам прочтут ряд положений. Если вы с ними согласны, то рядом с номером положения напишите на своем бланке «да», если не согласны – «нет».

2 вариант – «Вам предлагается ответить «да» или «нет» на следующие вопросы».

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. Мне доставляет удовольствие участвовать в различного рода торжествах.
2. Я могу подавить свои желания, если они противоречат желаниям моих товарищей.
3. Мне нравится высказывать кому-либо свое расположение.
4. Я больше сосредоточен на приобретении влияния, чем дружбы.
5. Я чувствую, что в отношении к моим друзьям у меня больше прав, чем обязанностей.
6. Когда я узнаю об успехе моего товарища, у меня почему-то ухудшается настроение.
7. Чтобы быть удовлетворенным собой, я должен кому-то в чем-то помочь.
8. Мои заботы исчезают, когда я оказываюсь среди товарищей по работе (учебе).
9. Мои товарищи мне основательно надоели.
10. Когда я делаю плохую работу, присутствие людей меня раздражает.
11. Прижатый к стене, я говорю лишь ту долю правды, которая, по моему мнению, не повредит моим друзьям и знакомым.
12. В трудной ситуации я больше думаю не столько о себе, сколько о близком мне человеке.

13. Неприятности у друзей вызывают у меня такое состояние, что я могу заболеть.
14. Мне приятно помогать другим, если даже это доставит мне значительные трудности.
15. Из уважения к другу я могу согласиться с его мнением, даже если он не прав.
16. Мне больше нравятся приключенческие рассказы, чем рассказы о любви.
17. Сцены насилия в кино внушают мне отвращение.
18. В одиночестве я испытываю тревогу и напряженность больше, чем когда я нахожусь среди людей.
19. Я считаю, что основной радостью в жизни является общение.
20. Мне жалко брошенных собак и кошек.
21. Я предпочитаю иметь поменьше друзей, но более мне близких.
22. Я люблю бывать среди людей.
23. Я долго переживаю ссоры с близкими.
24. У меня определенно больше близких людей, чем у многих других.
25. Во мне больше стремления к достижениям, чем к дружбе.
26. Я больше доверяю собственной интуиции и воображению во мнении о людях, чем суждениям о них со стороны других людей.
27. Я придаю большее значение материальному благополучию и престижу, чем радости общения с приятными мне людьми.
28. Я сочувствую людям, у которых нет близких друзей.
29. По отношению ко мне люди часто неблагодарны.
30. Я люблю рассказы о бескорыстной любви и дружбе.
31. Ради друга я могу пожертвовать всем.
32. В детстве я входил в компанию, которая держалась вместе.
33. Если бы я был журналистом, мне нравилось бы писать о силе дружбы.

Обработка и интерпретация результатов

За каждый совпадающий с ключом ответ ставится 1 балл.

	Номер утверждения
«ДА»	1, 2, 7, 8, 11, 12, 13, 14, 17, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 28, 30, 31, 32, 33
«НЕТ»	3, 4, 5, 6, 9, 10, 15, 16, 25, 27, 29

Баллы, полученные при совпадении со шкалами «да» и «нет» суммируются. Чем больше сумма, тем ярче проявляется потребность личности в общении. Чем больше суммарный показатель, тем выше потребность в общении. Результат уточняется при сравнении с оценочной шкалой:

	Потребность в общении				
	<i>низкая</i>	<i>ниже среднего</i>	<i>средняя</i>	<i>выше среднего</i>	<i>высокая</i>
Мужчины	3-21	22-23	24-25	26-28	29-33
Женщины	9-23	24-26	27-28	29-30	31-33

Людей с высокой потребностью в общении отличают такие черты, как:

- стремление к поддержанию и восстановлению хороших отношений между людьми;
- сильные переживания при разрыве хороших отношений с ними;
- способность простить проступок ради восстановления хороших отношений;
- стремление помогать другим;
- способность отказаться от собственного удобства ради других;
- с ними можно поделиться переживаниями, и от этого станет легче;
- склонность проявлять участие;
- стремление установить добрые отношения со многими людьми;
- стремление расширить сферу своего общения;
- склонность к участию в совместных мероприятиях, цель которых – установление хорошего настроения и теплых взаимоотношений.

Потребность в общении является одной из основных социогенных потребностей человека. Она возникает в межличностном взаимодействии и связана с накоплением коммуникативного опыта. В ее основе лежит потребность в эмоциональном контакте, социализированный поиск контактов и соответствующая техника их удовлетворения.

Потребность в общении проявляется в стремлении индивида принадлежать группе, быть ее членом и взаимодействовать с нею, участвовать в совместной деятельности, находиться вместе, оказывать и принимать помощь. Она приводит к отказу от эгоистических установок ради восстановления или установления согласия и дружеских связей между членами группы.

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ОБЩИТЕЛЬНОСТИ

Автор: Рощаховский В.Ф.

Литература: Юсупов И.М. Психология взаимопонимания. – Казань: Татарстанское кн. изд-во, 1991. – С. 25 – 28.

Предлагаемая методика выявляет общий уровень общительности и коммуникабельности личности. Тест предполагает процедуру самотести-

рования с целью дальнейшего совершенствования коммуникативных навыков и умений.

Инструкция: Вам предлагается ответить «да», «иногда» или «нет» на следующие вопросы.

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. Если вам предстоит обычная или деловая встреча, выбивает ли ее ожидание из колеи?
2. Не откладываете ли вы визит к врачу до последнего момента?
3. Вызывает ли у вас смятение неожиданное поручение выступить с докладом, сообщением в незнакомой до этого аудитории?
4. Если вам предложат поехать по делам в город, в котором вы никогда не бывали и не имеете никаких знакомых, приложите ли вы максимум усилий, чтобы этого не сделать?
5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с малознакомыми людьми?
6. Раздражает ли вас на улице просьба незнакомца показать ему дорогу, назвать время, ответить на какой-либо вопрос?
7. Считаете ли вы, что людям разных поколений бывает трудно понять проблемы друг друга?
8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть деньги, взятые в долг несколько месяцев тому назад?
9. Если вам в ресторане или кафе подадут явно недоброкачественное блюдо, промолчите ли вы, рассержено отодвинув тарелку?
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он?
11. Избегаете ли вы вставать в длинную очередь, где бы она не была (в магазине, буфете, кинотеатре)?
12. Избегаете ли вы участвовать в комиссии по расследованию конфликтной ситуации?
13. Вы всегда имеете собственное мнение по поводу прочитанных книг, просмотренных спектаклей и фильмов?
14. Предпочитаете ли вы промолчать, если услышите явно ошибочное мнение по хорошо известному вам вопросу или факту?
15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в учебной теме или служебном деле?
16. Предпочитаете ли вы излагать свою точку зрения в письменной форме устному изложению?

Обработка и интерпретация результатов

После ответов на все вопросы припишите каждому ответу «ДА» - 2 балла, ответу «ИНОГДА» - 1 балл, ответу «НЕТ» - 0 баллов. Сложите полученные баллы и определите по предлагаемой ниже шкале уровень своей общительности.

30 – 32 балла. Вы явно некоммуникабельны, близким людям с вами нелегко. На вас трудно положиться в деле, требующем групповых усилий. Вам необходимым интенсивный тренинг общения.

25 – 29 баллов. Вы замкнуты и неразговорчивы, предпочитаете уединение. Вероятно, у вас мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов с людьми тяготит вас. Вы это знаете и сами недовольны собой. В вашей власти преодолеть особенности характера. Разве не случилось, что при сильной уверенности вы были весьма общительны?

19 – 24 балла. Вы достаточно общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы вас не пугают. При этом с новыми людьми сходитесь с некоторой осторожностью. В диспутах и спорах участвуете неохотно. В ваших высказываниях порой слишком много сарказма без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

14 – 18 баллов. У вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний, экстравагантные выходки и многословие вызывают у вас раздражение.

9 – 13 баллов. Вы весьма общительны, иногда даже сверх меры. Вы любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, случается, раздражает окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите быть в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Можете вспылить, но быстро отходите. Чего вам не достает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, вы можете заставить себя не отступить.

4 – 8 баллов. Вы, должно быть, «рубаха-парень». Общительность бьет из вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже при поверхностном представлении о нем. Всюду чувствуете себя «в своей тарелке». Беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца.

3 балла и менее. Ваша коммуникабельность для окружающих болезненна. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно некомпетентны. Вольно или невольно становитесь причиной разного рода конфликтов в вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, не-

редко бываете необъективны. Серьезная работа не для вас. Людям трудно с вами. Следует основательно поработать над собой. Уважительнее относитесь к людям. Подумайте о своем здоровье – такой стиль жизни не проходит бесследно.

ОПРОСНИК МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ (FIRO-B – ОПРОСНИК ИНТЕРПЕРСОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ)

Автор: В. С. Шутц

Автор руководства:

1. Й. Кожены (Опросник для измерения интерперсональной ориентации взрослых);
2. А. А. Руковишников (Опросник межличностных отношений).

Литература:

1. Schutz W. C. FIRO Awareness Scale Manual. Consulting Psychologists, Inc., 1978.
2. Gluck A. Psychometric Properties of FIRO-b. Consulting Psychologists, Inc., 1983.
3. Руковишников А. А. Опросник межличностных отношений. – НПЦ «Психодиагностика», Ярославль, 1992. – 47 с.
4. Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – С. 167 – 172.

FIRO-b является сокращенным названием для оригинальной авторской методики «Fundamental Interpersonal Relations Orientation (behaviour)» («Основная ориентация интерперсональных отношений /поведения/»). В основе методики, разработанной в 50-х гг. XX века, лежит трехфакторная теория интерперсонального поведения Вильяма С. Шутца. и исходит из его предложения о том, что поведение индивида обусловлено его социальной ориентацией по отношению к другим людям (т.н. «интерперсональностью»).

Интерперсональная теория Шутца включает в себя следующие постулаты:

1. *Постулат интерперсональных потребностей.* Для каждого человека характерны три межличностные потребности – включения, контроля и аффекта, на основе которых человек выбирает формы интерперсонального поведения.

2. *Постулат континуума отношений.* Индивид в своих отношениях к другим людям реализует опыт межличностных отношений, полученный в детстве. Восприятие собственной позиции в межличностных отношениях влияет и на формы его межличностного поведения.

3. *Постулат совместимости* касается эффективности диады или группы. По мысли автора, не только более совместимые группы являются и более эффективными, но и люди будут более совместимыми, когда работают в гармонии.

4. *Постулат развития группы*. Формирование группы отличаются несколькими фазами: в плоскости взаимодействия групповое развитие начинается «включением», продолжается «контролем» и заканчивается «аффектом». В случае распада группы имеется обратное развитие – начинается «аффектом», продолжается «контролем» и заканчивается «включением».

Согласно теоретическим взглядам и гипотезам В. С. Шутца:

-интерперсональное поведение индивида является результатом его детского опыта взаимодействия с другими людьми и, прежде всего, – с семьей,

-интерперсональное поведение индивида можно объяснить на основании соотношения трех потребностей – включения, контроля и эффекта.

В зависимости от межличностных отношений, существующих между родителями и детьми, наступает или не наступает удовлетворение врожденных межличностных потребностей индивида. На основании этого можно определить три типа межличностного поведения для каждой области интерперсональных потребностей:

- 1) *дефицитное поведение* – индивид постоянно старается удовлетворить свою потребность,
- 2) *эксцессивное поведение* – индивид постоянно старается удовлетворить свою потребность,
- 3) *идеальное поведение* – потребности удовлетворяются,
- 4) *патологическое поведение*.

Негативный опыт из детства приводит к поведению первого, второго и четвертого типа, в то время как позитивный опыт межличностных отношений порождает третий тип поведения.

В рамках отдельных потребностей (и соответствующего им социального поведения) В. Шутц выделяет следующие типы:

Потребность включения – потребность налаживать и поддерживать хорошие отношения с другими. В зависимости от опыта (степени) удовлетворения этой потребности Шутц описывает следующие типы социального поведения индивида:

а) *социально дефицитный тип /undersocial/* - это тип интровертированный, который стремится держаться на расстоянии от других людей и избегает включенности в группу. Одновременно данный тип желает, чтобы другие люди уделяли ему внимание; при этом сам зачастую этому препятствует, избегает контактов, чем теряет возможность проверить собственную поведенческую позицию.

б) *социально эксцессивный тип /oversocial/* - это тип экстраверта, предпочитающего контакты с людьми; он сам социально активен и ожидает активности от других. Так же, как и социально дефицитный тип считает, что

другие ему уделяют мало внимания, при этом активно его требует к себе и это демонстрирует.

в/ *социально уравновешенный тип /social/* - это тип с положительным детским опытом, который в общении с людьми не имеет проблем и выбирает адекватные формы взаимодействия. Чувствует, что другие люди интересуются им, и сам тоже способен интересоваться другими.

г/ *патология* – это результат безуспешно решенных межличностных отношений, часто проявляется в форме регрессивного поведения и психоза.

Потребность контроля – это потребность относится к аспекту власти в межличностных отношениях, это потребность создавать контролируемые и поддерживать удовлетворительные отношения с другими людьми. В зависимости от опыта (степени) удовлетворения этой потребности Шутц описывает следующие типы социального поведения индивида:

а/ *абдикрат /т.н. отказывающийся тип/* – это личность с тенденцией к подчинению, отказу от власти («абдикрации») и отказу от влияния в межличностном поведении. Человек данного типа поведения стремится к подчиненному положению, где не надо брать ответственность за принятие решений. Желает, чтобы люди освободили его от каких-либо обязанностей и обязательств. Подсознательно чувствует себя «невзрослым», неспособным брать на себя ответственность, считает, что другие об этом его «недостатке» знают. Это порождает чувство тревоги и враждебности. Как поведенческую стратегию выбирает пассивный протест (например, отказ от принятия решения для того, чтобы скрыть собственную неспособность к самостоятельным действиям).

б/ *автократ* – в поведении индивид демонстрирует доминантное поведение, старается подчинить себе других людей. Считает себя компетентным принимать решения и за себя, и за других. Предпочитает иерархическую систему отношений, в которой занимает «вершину». Боится неподчинения, поэтому ищет возможность проявить свое влияние, власть в любых ситуациях.

в/ *демократ* – с точки зрения интерперсонального поведения идеальный тип, который успешно решает проблемы межличностных отношений в сфере контроля. Чувствует себя комфортно и в роли подчиненного, и в роли носителя власти. Верит в свои способности и чувствует, что так считают и другие, поэтому ему нет необходимости что-либо доказывать или демонстрировать в своем поведении.

г/ *патология* – в сфере контроля связана с психологическим отклонением в поведении: индивид отказывается соблюдать нормы взаимодействия и брать во внимание права других людей. Подобная неспособность индивида к контролю или влиянию ведет к развитию психопатической личности.

Потребность аффекта – это потребность создания тесных эмоциональных связей с другими, зачастую проявляющаяся как потребность нравиться, быть любимым. В зависимости от опыта (степени) удовлетворения этой потребности Шутц описывает следующие типы социального поведения индивида:

а/ *эмоционально дефицитный тип /underpersonal/* – индивид в своем поведении имеет тенденцию избегать тесных взаимоотношений. Он – «поверхностно дружеский» тип, который держится от других на расстоянии и считает, что другие делают то же самое по отношению к нему. Боится, что его «нельзя любить», что он «не годен для любви», следовательно, если он завяжет с кем-нибудь близкие отношения – раскроются эти его негативные качества.

б/ *эмоционально чрезмерный (эксцессивный) тип /overpersonal/* – индивид старается завязывать сильные эмоциональные связи, от других ожидает радужное и доверительное к себе отношение. Пытается сблизиться со всеми. Динамика отношений тут как у предыдущего типа: они оба мотивированы сильной потребностью любви и одновременно боятся «быть нелюбимыми», отвергнутыми. В отличие от предыдущего типа эксцессивный тип старается это изменить прямыми или косвенными средствами.

в/ *эмоционально уравновешенный тип /personal/* – индивид на основе положительных эмоциональных отношений в детстве адекватно переживает и положительные, и негативные эмоциональные отношения с другими людьми. Способен создавать адекватные межличностные отношения. .

г/ *патология* – проблемы в этой сфере проявляются чаще всего у индивида в неврозах.

С помощью опросника FIRO-b можно:

- оценивать поведение человека в ситуациях межличностного взаимодействия, измерять индивидуальные интерперсональные характеристики, проявляющиеся в общении;

- предсказывать характер общения и социального взаимодействия;

- оценивать и прогнозировать межличностные отношения между конкретными людьми.

Модифицированный опросник межличностных отношений (ОМО) содержит 54 задания гуттмановского типа, которые представлены в шести шкалах. Отдельные задания оцениваются респондентами по шестибальной системе оценок. В результате оценки результатов получаем целые числа от 0 до 9 для каждой из шести шкал, которые являются основным показателем исследуемой интерперсональной соответствующей. Из их взаимной комбинации можно получить разные индексы интерперсонального поведения, а также индексы межличностной совместимости в группе.

Процедура опроса и инструкция относительно просты, для работы с опросником и его заполнении респондентами в среднем затрачивается 15-20 минут. Возможно индивидуальное и групповое предъявление опросника. Оценка осуществляется с помощью шаблона, для подсчета отдельных индексов приведены соответственные формулы.

По данным А. А. Руковишникова для отдельных шкал ОМО средний коэффициент повторяемости для шкал равен 0,926. Интеркорреляция шкал указывает на статистически значимое отношение между выражаемым и требуемым поведением личности в области включения и аффекта. Коэффициент

ты корреляций, хотя и сигнификативные, являются относительно низким (от $-0,071$ до $0,222$), при этом констатируется, что тест не содержит полностью независимые шкалы.

Анализ составляющих подкрепляет предположение о том, что шкалы являются однофакторными, что весьма важно в случае гуттмановских шкал. Корреляции метода с 16 PF Кэттела (проверка текущей валидности) были статистически значимыми над 37 %, что является относительно низкой величиной. Ни в одном случае не оказалось статистически значимой корреляции между шкалами FIRO-b и факторами N, O, Q3 опросника Кэттела. При этом отмечено, что все шкалы FIRO-b отрицательно коррелируют с фактором Q2.

Для обеспечения внешней валидности сравнивалось пять групп здоровой популяции и четыре группы психопатологические (параноики, психопаты, депрессивные больные и тревожные больные). Экспериментально велось наблюдение над группами и в ходе психотерапевтической работы, составленной на основании показателей по некоторым факторам FIRO-b (Ce и Sw).

По данным исследователей, ОМО применим как в экспериментальной, так и прикладной психологии. Опросник широко применяется в современной психодиагностике для анализа личностной динамики, в консультациях, в семейной терапии, а также для отбора работников, при создании рабочих групп, совместно решающих определенные задачи, при анализе группового развития, при изучении социальных явлений в группе.

Инструкция. «Опросник предназначен для оценки типичных способов вашего отношения к людям. В сущности, здесь нет правильных или неправильных ответов, правилен каждый правдивый ответ. Иногда люди стремятся отвечать на вопросы так, как, по их мнению, они должны были бы себя вести. Однако в данном случае нас интересует, как вы ведете себя в действительности. Некоторые вопросы очень похожи друг на друга. Но все-таки они подразумевают разные вещи. Отвечайте, пожалуйста, на каждый вопрос отдельно, без оглядки на другие вопросы. Время ответа на вопросы не ограничено, но не размышляйте слишком долго над каким-либо вопросом».

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

Для каждого утверждения выберите ответ, который больше всего Вам подходит. Номер ответа напишите в скобках слева от каждой строки. Пожалуйста, будьте как можно внимательнее.

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Обычно	Часто	Иногда	По случаю	Редко	Никогда

Ответ	№	Утверждение
()	1.	Стремлюсь быть вместе со всеми.

()	2.	Предпочитаю другим решать вопрос о том, что необходимо будет сделать.
()	3.	Становлюсь членом различных групп.
()	4.	Стремлюсь иметь близкие отношения с остальными членами группы.
()	5.	Когда представляется случай, я склонен стать членом интересных организаций.
()	6.	Допускаю, что другие оказывали сильное влияние на мою деятельность.
()	7.	Стремлюсь влиться в неформальную общественную жизнь.
()	8.	Стремлюсь иметь близкие и сердечные отношения с другими.
()	9.	Стремлюсь задействовать других в своих планах.
()	10.	Позволяю другим судить о том, что я делаю.
()	11.	Стараюсь быть среди людей.
()	12.	Стремлюсь устанавливать с другими близкие и сердечные отношения.
()	13.	Имею склонность присоединяться к остальным всякий раз, когда делается что-то совместно.
()	14.	Легко подчиняюсь другим.
()	15.	Стараюсь избегать одиночества.
()	16.	Стремлюсь принимать участие в совместных мероприятиях.

Для каждого из дальнейших утверждений выберите один из ответов, обозначающих количество людей, которые могут влиять на Вас, или на которых Ваше поведение может распространяться.

Относится к:

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Большинству людей	Многим людям	Некоторым людям	Нескольким людям	Одному-двум людям	Никому

Ответ	№	Утверждение
()	17.	Стремлюсь относиться к другим přátельски.
()	18.	Представляю другим решать вопрос о том, что необходимо будет сделать.
()	19.	Мое личное отношение к окружающим – холодное и безразличное.
()	20.	Предоставляю другим, чтобы руководили ходом событий.
()	21.	Стремлюсь иметь близкие отношения с остальными.
()	22.	Допускаю, чтобы другие оказывали сильное влияние на мою деятельность.
()	23.	Стремлюсь приобрести близкие и сердечные отношения с другими.
()	24.	Позволяю другим судить о том, что я делаю.

()	25.	С другими веду себя холодно и безразлично.
()	26.	Легко подчиняюсь другим.
()	27.	Стремлюсь иметь близкие и сердечные отношения с другими.
()	28.	Люблю, когда другие приглашают меня участвовать в чем-либо.
()	29.	Мне нравится, когда остальные люди относятся ко мне непосредственно и сердечно.
()	30.	Стремлюсь оказывать сильное влияние на деятельность других людей.
()	31.	Мне нравится, когда другие приглашают меня участвовать в своей деятельности.
()	32.	Мне нравится, когда другие относятся ко мне непосредственно.
()	33.	В обществе других стремлюсь руководить ходом событий.
()	34.	Мне нравится, когда другие подключают меня к своей деятельности.
()	35.	Я люблю, когда другие ведут себя со мной холодно и сдержанно.
()	36.	Стремлюсь, чтобы остальные поступали так, как я хочу.
()	37.	Мне нравится, когда другие приглашают меня принять участие в их дебатах (дискуссиях).
()	38.	Я люблю, когда другие относятся ко мне по-приятельски.
()	39.	Мне нравится, когда другие приглашают меня принять участие в их деятельности.
()	40.	Мне нравится, когда окружающие относятся ко мне сдержанно.

Для каждого из дальнейших утверждений выберите один из следующих ответов:

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Обычно	Часто	Иногда	По случаю	Редко	Никогда

Ответ	№	Утверждение
()	41.	В обществе стараюсь играть главенствующую роль.
()	42.	Мне нравится, когда другие приглашают меня участвовать в чем-либо.
()	43.	Мне нравится, когда другие относятся ко мне непосредственно.
()	44.	Стремлюсь, чтобы другие делали то, что я хочу.
()	45.	Мне нравится, когда другие приглашают меня принять участие в их деятельности.
()	46.	Мне нравится, когда другие относятся ко мне холодно и сдержанно.

()	47.	Стремлюсь сильно влиять на деятельность других.
()	48.	Мне нравится, когда другие подключают меня к своей деятельности.
()	49.	Мне нравится, когда остальные люди относятся ко мне непосредственно и сердечно.
()	50.	В обществе стараюсь руководить ходом событий.
()	51.	Мне нравится, когда другие приглашают принять участие в их деятельности.
()	52.	Мне нравится, когда ко мне относятся сдержанно.
()	53.	Стараюсь, чтобы остальные делали то, что я хочу.
()	54.	В обществе руковожу ходом событий.

Обработка и интерпретация результатов

Первичная обработка данных проводится при помощи ключа. В ключе для обработки шкал опросника слева приведены пункты шкал, а справа – номера правильных ответов. При совпадении ответа испытуемого с ключом – он оценивается в 1 балл, при несовпадении – 0 баллов.

Шкала I e

№	Оценка в баллах
1	1, 2, 3, 4
3	1, 2, 3, 4, 5
5	1, 2, 3, 4, 5
7	1, 2, 3
9	1, 2, 3
11	1, 2
13	1
15	1
16	1

Шкала C w

№	Оценка в баллах
2	1, 2, 3, 4, 5
6	1, 2, 3
10	1, 2, 3
14	1, 2, 3
18	1, 2, 3, 4
20	1, 2, 3, 4
22	1, 2, 3, 4
24	1, 2
26	1, 2

Шкала A e

№	Оценка в баллах
4	1, 2
8	1, 2
12	1
17	1, 2, 3
19	3, 4, 5, 6
21	1
23	1
25	3, 4, 5, 6
27	1

Шкала I w

№	Оценка в баллах
28	1, 2
31	1, 2
34	1, 2
37	1
39	1
42	1, 2, 3
45	1, 2, 3
48	1, 2, 3
51	1, 2, 3

Шкала C e

№	Оценка в баллах
30	1, 2, 3, 4
33	1, 2, 3, 4, 5
36	1, 2, 3
41	1, 2, 3, 4, 5
44	1, 2, 3, 4
47	1, 2, 3, 4, 5
50	1, 2
53	1, 2, 3, 4
54	1, 2, 3

Шкала A w

№	Оценка в баллах
29	1
32	1, 2
35	5, 6
38	1, 2, 3
40	5, 6
43	1
46	4, 5, 6
49	1
52	5, 6

Бланк ответов

Ф.И.О. _____ Пол _____ Возраст _____

	e	w	e + w	e - w
I				
C				
A				

Сумма баллов составляет первичную оценку, полученную по данным шкалам. В результате получаем баллы по шести шкалам: **I e, I w, C e, C w, A e, A w**, которые представляют собой целые числа в интервале от 0 до 9. Общий объем интеракций и противоречий, учитывая их направление в рамках отдельных областей I, C, A получаем простым суммированием и вычитанием баллов выраженного и требуемого поведения.

Общий ход интерпретации результатов опроса

Автор методики советует сохранять следующий порядок интерпретации.

1. Название и символы шкал

А) I – шкала «Включение»:

- **I e** – выраженное поведение включения. Индивид стремится принимать остальных, желает, чтобы люди проявляли интерес к нему, принимали деятельностное участие в его жизни, активно стремится принадлежать к различным социальным группам, быть как можно больше и чаще среди людей;
- **I w** – требуемое поведение включения. Индивид желает, чтобы другие приглашали его принять участие в их деятельности, стремились быть в его обществе, при этом сам прилагает к этому минимальные усилия.

Б) C – шкала «Контроль»:

- **C e** – выраженное поведение в области контроля. Индивид пытается контролировать, оказывать влияние на других людей, склонен проявлять лидирующие и руководящие качества, стремится самостоятельно решать, что и как «будет делаться»;
- **C w** – требуемое поведение в области контроля.

В) A – шкала «Аффект»:

- **A e** – выраженное поведение в области аффекта. Индивид стремится быть в близких межличностных отношениях, проявлять к людям дружеские и теплые чувства;
- **A w** – требуемое поведение в области аффекта. Индивид старается, чтобы другие люди проявляли по отношению к нему дружеские чувства, делились своим эмоциональным состоянием.

Оценки по этим шкалам варьируются от 0 до 9 баллов. Следовательно, результат обработки методики выражается в шести однозначных числах.

Комбинации этих оценок дают индексы объема интеракций ($e + w$) и противоречивости межличностного поведения ($e - w$) внутри и между отдельными областями межличностных потребностей, а также коэффициенты совместимости в диаде или группе, состоящей из большего количества членов.

2. Инспекция счета.

В результате обсчета сырых данных, как отмечалось выше, по 6 шкалам баллы колеблются от 0 до 9. Чем больше они приближаются к экстремальным оценкам, тем ярче проявляются следующие типы поведения:

А) I – шкала «Включение»:

- **I e низкое** означает, что индивид не чувствует себя хорошо среди людей и склонен их избегать;
- **I e высокое** предполагает, что индивид чувствует себя хорошо среди людей и будет искать случаи оказаться среди них;
- **I w низкое** предполагает, что индивид предпочитает общаться с малым ограниченным кругом людей;
- **I w высокое** предполагает, что индивид имеет выраженную потребность быть принятым остальными и чувствовать свою принадлежность к какой-либо группе людей.

Б) C – шкала «Контроль»:

- **C e низкое** означает, что индивид избегает принятия решений и взятия на себя ответственности;
- **C e высокое** означает, что индивид старается брать на себя ответственность и претендует на ведущие роли;
- **C w низкое** предполагает, что индивид не приемлет контроля над собой со стороны других людей;
- **C w высокое** отражает потребность индивида зависеть от других и нерешительность в принятии решений.

В) A – шкала «Аффект»:

- **A e низкое** означает, что индивид очень осторожен при установлении близких межличностных отношений;
- **A e высокое** предполагает, что индивид имеет склонность устанавливать близкие отношения с широким кругом лиц;
- **A w низкое** означает, что индивид очень осторожен при выборе лиц, с которыми создает глубокие эмоциональные отношения;
- **A w высокое** типично для лиц, которые требуют от других теплого эмоционального отношения к себе.

От величины рассчитанных баллов зависит уровень интерпретации поведения индивида:

- «0 – 1» и «8 – 9» экстремально низкие и экстремально высокие баллы и, следовательно, приведенные выше описания поведения имеют ярко выраженный характер;

- «2 – 3» и «6 – 7» низкие и высокие баллы и степень представленных моделей поведения носит «сглаженный», не столь выраженный характер;
- «4 – 5» пограничные баллы, и поведение индивида может варьироваться в зависимости от ситуации.

3. Совместимость диад.

Гармонию или совместимость межличностной ориентации диады можно выразить линейной комбинацией баллов. Если обозначим выраженное поведение лица А символом e_A , а лица В символом e_B , а требуемое поведение этих лиц соответственно w_A и w_B , то коэффициент взаимной совместимости имеет вид:

$${}_rK = |e_A - w_B| + |e_B - w_A|;$$

Коэффициент инициации:

$${}_oK = (e_A - w_A) + (e_B - w_B);$$

Коэффициент взаимного обмена:

$${}_xK = |(e_A + w_A) - (e_B + w_B)|.$$

Коэффициенты совместимости, инициации, взаимного обмена можно подсчитать для каждой из областей межличностных потребностей – I, C, A. К примеру, может быть рассчитан коэффициент совместимости (${}_rK$) двух лиц (А и В) в области включения - ${}_rK$ (I), коэффициент совместимости в области контроля ${}_rK$ (C) и в области аффекта ${}_rK$ (A). В результате мы получим числовые значения 9 коэффициентов, которые могут быть подвергнуты интерпретации.

МЕТОДИКА «ДИАГНОСТИКА КОММУНИКАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ (КСК)»

Литература:

Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – С. 138 – 149.

Данная методика предназначена для получения более полного представления о личности, составления вероятностного прогноза успешности ее профессиональной деятельности. Опросник включает в себя 100 утверждений, расположенных в циклическом порядке, с тем, чтобы обеспечить удобство обсчета. Для каждого вопроса предусмотрены три альтернативных ответа. Методика рассчитана на изучение отдельных личностных факторов у лиц со средним и высшим образованием.

Инструкция: Вам предлагается ряд вопросов и три варианта ответов на каждый из них (а, б, в). Отвечать нужно следующим образом: сначала прочтите вопрос и варианты ответов на него; выберите один из предложенных вариантов ответа, отражающий ваше мнение, и поставьте соответствующую букву (а, б или в) в клеточке на листе для ответов.

Помните следующие правила:

- не тратьте много времени на обдумывание ответов; давайте тот ответ, который первым приходит в голову;
- старайтесь не прибегать слишком часто к промежуточным ответам типа «не уверен», «нечто среднее» и т. п. Таких ответов должно быть как можно меньше;
- ни в коем случае ничего не пропускайте. На каждый вопрос необходимо дать ответ;
- отвечайте как можно более искренне. Не надо стараться произвести хорошее впечатление своими ответами, они должны соответствовать действительности. А теперь, пожалуйста, приступайте к работе. Свои ответы в буквенной форме необходимо проставлять либо в опросном листе рядом с номером вопроса, либо в специальном бланке.

Бланк ответов

Ф.И.О. _____ Пол _____ Возраст _____

1()	11()	21()	31()	41()	51()	61()	71()	81()	91()
2()	12()	22()	32()	42()	52()	62()	72()	82()	92()
3()	13()	23()	33()	43()	53()	63()	73()	83()	93()
4()	14()	24()	34()	44()	54()	64()	74()	84()	94()
5()	15()	25()	35()	45()	55()	65()	75()	85()	95()
6()	16()	26()	36()	46()	56()	66()	76()	86()	96()
7()	17()	27()	37()	47()	57()	67()	77()	87()	97()
8()	18()	28()	38()	48()	58()	68()	78()	88()	98()
9()	19()	29()	39()	49()	59()	69()	79()	89()	99()
10()	20()	30()	40()	50()	60()	70()	80()	90()	100()

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. Я хорошо понял инструкцию и готов искренне ответить на вопросы:
 - а) да;
 - б) не уверен;
 - в) нет.

2. Я предпочел бы снимать дачу:
 - а) в оживленном дачном поселке;
 - б) нечто среднее;
 - в) в уединенном месте, в лесу.

3. Я предпочитаю несложную классическую музыку современным популярным мелодиям:
 - а) верно;
 - б) не уверен;
 - в) неверно.

4. По-моему, интереснее быть:
 - а) инженером-конструктором;
 - б) не знаю;
 - в) драматургом.

5. Я достиг бы в жизни гораздо большего, если бы люди не были настроены против меня:
 - а) да;
 - б) не знаю;
 - в) нет.

6. Люди были бы счастливее, если бы больше времени проводили в обществе своих друзей:
 - а) да;
 - б) верно нечто среднее;
 - в) нет.

7. Строя планы на будущее, я часто рассчитываю на удачу:
 - а) да;
 - б) затрудняюсь ответить;
 - в) нет.

8. «Лопата» так относится к «копать», как «нож» к:
 - а) «острый»;
 - б) «резать»;
 - в) «точить».

9. Почти все родственники хорошо ко мне относятся:
- а) да;
 - б) не знаю;
 - в) нет.
10. Иногда какая-нибудь навязчивая мысль не дает мне уснуть:
- а) да, это верно;
 - б) не уверен;
 - в) нет.
11. Я никогда ни на кого не сержусь:
- а) да;
 - б) затрудняюсь ответить;
 - в) нет.
12. При равной продолжительности рабочего дня и одинаковой зарплате мне было бы интереснее работать:
- а) столяром или поваром;
 - б) не знаю, что выбрать;
 - в) официантом в хорошем ресторане.
13. Большинство знакомых считают меня веселым собеседником:
- а) да;
 - б) не уверен;
 - в) нет.
14. В школе я предпочитал:
- а) уроки музыки (пения);
 - б) затрудняюсь сказать;
 - в) занятия в мастерских, ручной труд.
15. Мне определенно не везет в жизни:
- а) да;
 - б) верно нечто среднее;
 - в) нет.
16. Когда я учился в старших классах, я участвовал в спортивной жизни школы:
- а) очень редко;
 - б) от случая к случаю;
 - в) довольно часто.
17. Я поддерживаю дома порядок и всегда знаю, что где лежит:

- а) да;
- б) верно нечто среднее;
- в) нет.

18. «Усталый» так относится к «работе», как «гордый» к:

- а) «улыбка»;
- б) «успех»;
- в) «счастливый».

19. Я веду себя так, как принято в кругу людей, среди которых я нахожусь:

- а) да;
- б) когда как;
- в) нет.

20. В своей жизни я, как правило, достигаю тех целей, которые ставлю перед собой:

- а) да;
- б) не уверен;
- в) нет.

21. Иногда я с удовольствием слушаю неприличные анекдоты:

- а) да;
- б) затрудняюсь ответить;
- в) нет.

22. Если бы мне пришлось выбирать, я предпочел бы быть:

- а) лесничим;
- б) трудно выбрать;
- в) учителем старших классов.

23. Мне хотелось бы ходить в кино, на разные представления и в другие места, где можно развлечься:

- а) чаще одного раза в неделю (чаще, чем большинство людей);
- б) примерно раз в неделю (как большинство);
- в) реже одного раза в неделю (реже, чем большинство).

24. Я хорошо ориентируюсь в незнакомой местности: легко могу сказать, где север, юг, восток или запад;

- а) да;
- б) нечто среднее;
- в) нет.

25. Я не обижаюсь, когда люди надо мной подшучивают:

- а) да;

- б) когда как;
 - в) нет.
26. Мне бы хотелось работать в отдельной комнате, а не вместе с коллегами:
- а) да;
 - б) неуверен;
 - в) нет.
27. Во многих отношениях я считаю себя вполне зрелым человеком:
- а) это верно;
 - б) не уверен;
 - в) это неверно.
28. Какое из данных слов не подходит к двум остальным:
- а) «свеча»;
 - б) «луна»;
 - в) «лампа».
29. Обычно люди неправильно понимают мои поступки:
- а) да;
 - б) верно нечто среднее;
 - в) нет.
30. Мои друзья:
- а) меня не подводили;
 - б) изредка;
 - в) довольно часто.
31. Обычно я перехожу улицу там, где мне удобно, а не там, где положено:
- а) да;
 - б) затрудняюсь ответить;
 - в) нет.
32. Если бы я сделал полезное изобретение, я предпочел бы:
- а) дальше работать над ним в лаборатории;
 - б) трудно выбрать;
 - в) позаботиться о его практическом использовании.
33. У меня безусловно меньше друзей, чем у большинства людей:
- а) да;
 - б) нечто среднее;
 - в) нет.
34. Мне больше нравится читать:

- а) реалистические описания острых военных или политических конфликтов;
 - б) не знаю, что выбрать;
 - в) роман, возбуждающий воображения и чувства.
35. Моей семье не нравится специальность, которую я выбрал:
- а) да;
 - б) верно нечто среднее;
 - в) нет.
36. Мне легче решить трудный вопрос или проблему:
- а) если я обсуждаю их с другими;
 - б) верно нечто среднее;
 - в) если обдумываю их в одиночестве.
37. Выполняя какую-либо работу, я не успокаиваюсь, пока не будут учтены даже самые незначительные детали:
- а) верно;
 - б) среднее;
 - в) неверно,
38. «Удивление» относится к «необычный», как «страх» к:
- а) «храбрый»;
 - б) «беспокойный»;
 - в) «ужасный».
39. Меня всегда возмущает, когда кому-либо ловко удастся избежать заслуженного наказания:
- а) да;
 - б) по-разному;
 - в) нет.
40. Мне кажется, что некоторые люди не замечают или избегают меня, хотя не знаю, почему:
- а) верно;
 - б) не уверен;
 - в) неверно.
41. В жизни не было случая, чтобы я нарушил обещание:
- а) да;
 - б) не знаю;
 - в) нет.
42. Если бы я работал в хозяйственной сфере, мне было бы интересно:

- а) беседовать с заказчиками, клиентами;
- б) нечто среднее;
- в) вести отчеты и другую документацию.

43. Я считаю, что:

- а) нужно жить по принципу «Делу время, потехе час»;
- б) нечто среднее между «а» и «в»;
- в) жить нужно весело, не особенно заботясь о завтрашнем дне.

44. Мне было бы интересно полностью поменять сферу деятельности:

- а) да;
- б) не уверен;
- в) нет.

45. Я считаю, что моя семейная жизнь не хуже, чем у большинства моих знакомых:

- а) да;
- б) трудно сказать;
- а) нет.

46. Мне неприятно, если люди считают, что я слишком невыдержан и пренебрегаю правилами приличия:

- а) очень;
- б) немного;
- в) совсем не беспокоит.

47. Бывают периоды, когда трудно удержаться от чувства жалости к самому себе:

- а) часто;
- б) иногда;
- в) никогда.

48. Какая из следующих дробей не подходит к двум остальным:

- а) $\frac{3}{7}$;
- б) $\frac{3}{9}$;
- в) $\frac{3}{11}$.

49. Я уверен, что обо мне говорят за моей спиной:

- а) да;
- б) не знаю;
- в) нет.

50. Когда люди ведут себя неблагоприятно и безрассудно:

- а) я отношусь к этому спокойно;

- б) нечто среднее;
- в) испытываю к ним чувство презрения.

51. Иногда мне очень хочется выругаться:

- а) да;
- б) затрудняюсь ответить;
- в) нет.

52. При одинаковой зарплате я предпочел бы быть;

- а) адвокатом;
- б) затрудняюсь ответить;
- в) штурманом или летчиком.

53. Мне доставляет удовольствие совершать рискованные поступки только для забавы:

- а) да;
- б) нечто среднее;
- в) нет.

54. Я люблю музыку:

- а) легкую, живую;
- б) нечто среднее;
- в) эмоционально насыщенную, сентиментальную.

55. Самое трудное для меня – это справиться с собой:

- а) верно;
- б) не уверен;
- в) неверно.

56. Я предпочитаю планировать свои дела сам, без постороннего вмешательства и чужих советов:

- а) да;
- б) нечто среднее;
- в) нет.

57. Иногда чувство зависти влияет на мои поступки:

- а) да;
- б) нечто среднее;
- в) нет.

58. «Размер» так относится к «сумма», как «нечестный» к:

- а) «тюрьма»;
- б) «грешный»;
- в) «укравший».

59. Родители и члены семьи часто придираются ко мне:
- а) да;
 - б) верно нечто среднее;
 - в) нет.
60. Когда я слушаю музыку, а рядом громко разговаривают:
- а) это мне не мешает, я могу сосредоточиться;
 - б) верно нечто среднее;
 - в) это портит мне удовольствие и злит меня.
61. Временами мне приходят в голову такие нехорошие мысли, что о них лучше не рассказывать:
- а) да;
 - б) затрудняюсь ответить;
 - в) нет.
62. Мне кажется, интереснее быть:
- а) художником;
 - б) не знаю, что выбрать;
 - в) директором театра или киностудии.
63. Я предпочел бы одеваться скорее скромно, так, как все, чем броско и оригинально:
- а) согласен;
 - б) не уверен;
 - в) не согласен.
64. Не всегда можно осуществить что-либо постепенными, умеренными методами, иногда необходимо приложить силу:
- а) согласен;
 - б) нечто среднее;
 - в) нет.
65. Я любил школу:
- а) да;
 - б) трудно сказать;
 - в) нет.
66. Я лучше усваиваю материал:
- а) читая хорошо написанную книгу;
 - б) верно нечто среднее;
 - в) участвуя в коллективном обсуждении.

67. Я предпочитаю действовать по-своему, вместо того чтобы придерживаться общепринятых правил:

- а) согласен;
- б) не уверен;
- в) не согласен.

67. «АВ» так относится к «ГВ», как «СР» к:

- а) «ПО»;
- б) «ОП»;
- в) «ТУ».

69. Обычно я удовлетворен своей судьбой:

- а) да;
- б) не знаю;
- в) нет.

70. Когда приходит время для осуществления того, что я заранее планировал и ждал, я иногда чувствую себя не в состоянии это сделать:

- а) согласен;
- б) нечто среднее;
- в) не согласен.

71. Не все мои знакомые мне нравятся:

- а) да;
- б) затрудняюсь ответить;
- в) нет.

72. Если бы меня попросили организовать сбор денег на подарок кому-нибудь или участвовать в организации юбилейного торжества:

- а) я согласился бы;
- б) не знаю, что сделал бы;
- в) сказал бы, что, к сожалению, очень занят.

73. Вечер, проведенный за любимым занятием, привлекает меня больше, чем оживленная вечеринка:

- а) согласен;
- б) не уверен;
- в) не согласен.

74. Меня больше привлекает красота стиха, чем красота и совершенство оружия:

- а) да;
- б) не уверен;
- в) нет.

75. У меня больше причин чего-либо опасаться, чем у моих знакомых:
- а) да;
 - б) трудно сказать;
 - в) нет.
76. Работая над чем-то, я предпочел бы делать это;
- а) в коллективе;
 - б) не знаю, что выбрать;
 - в) самостоятельно.
77. Прежде чем высказать свое мнение, я предпочитаю подождать, пока буду полностью уверен в своей правоте:
- а) всегда;
 - б) обычно;
 - в) только если это практически возможно.
78. «Лучший» так относится к «наихудший», как «медленный» к:
- а) «скорый»;
 - б) «наилучший»;
 - в) «быстрейший».
79. Я совершаю много поступков, о которых потом жалею:
- а) да;
 - б) затрудняюсь ответить;
 - в) нет.
80. Обычно я могу сосредоточенно работать, не обращая внимания на то, что люди вокруг меня шумят:
- а) да;
 - б) нечто среднее;
 - в) нет.
81. Я никогда не откладываю на завтра то, что должен сделать сегодня:
- а) да;
 - б) затрудняюсь ответить;
 - в) нет.
82. У меня было:
- а) очень мало выборных должностей;
 - б) несколько;
 - в) много выборных должностей.
83. Я провожу много свободного времени, беседуя с друзьями о тех прият-

ных событиях, которые мы вместе переживали когда-то:

- а) да;
- б) нечто среднее;
- в) нет.

84. На улице я останавлиюсь, чтобы посмотреть скорее на работу художника, чем на уличную ссору или дорожное происшествие:

- а) да;
- б) не уверен;
- в) нет.

85. Иногда мне очень хотелось уйти из дома:

- а) да;
- б) не уверен;
- в) нет.

86. Я предпочел бы жить тихо, как мне нравится, нежели быть предметом восхищения благодаря своим друзьям:

- а) да;
- б) верно нечто среднее;
- в) нет.

87. Разговаривая, я склонен:

- а) высказывать свои мысли сразу, как только они приходят в голову;
- б) верно нечто среднее;
- в) прежде хорошенько собраться с мыслями.

88. Какое из следующих сочетаний знаков должно продолжить этот ряд ХООООХХОООХХХ:

- а) ОХХХ;
- б) ООХХ;
- в) ХООО.

89. Мне безразлично, что обо мне думают другие:

- а) да;
- б) нечто среднее;
- в) нет.

90. У меня бывают такие волнующие сны, что я просыпаюсь:

- а) часто;
- б) изредка;
- в) практически никогда.

91. Я каждый день прочитываю всю газету:

- а) да;
 - б) трудно сказать;
 - в) нет.
92. Ко дню рождения, к праздникам:
- а) я люблю делать подарки;
 - б) затрудняюсь ответить;
 - в) считаю, что покупка подарков - несколько неприятная обязанность.
93. Очень не люблю бывать там, где не с кем поговорить:
- а) верно;
 - б) не уверен;
 - в) неверно.
94. В школе я предпочитал:
- а) русский язык;
 - б) трудно сказать;
 - в) математику.
95. Кое-кто затаил злобу против меня:
- а) да;
 - б) не знаю;
 - в) нет.
96. Я охотно участвую в общественной жизни, в работе разных комиссий:
- а) да;
 - б) нечто среднее;
 - в) нет.
97. Я твердо убежден, что начальник может быть не всегда прав, но всегда имеет возможность настоять на своем:
- а) да;
 - б) не уверен;
 - в) нет.
98. Какое из следующих слов не подходит к двум остальным:
- а) «какой-либо»;
 - б) «несколько»;
 - в) «большая часть».
99. В веселой компании мне бывает неудобно дурачиться вместе с другими:
- а) да;
 - б) по-разному;
 - в) нет.

100. Если я совершил какой-то промах в обществе, то довольно быстро забываю о нем:

- а) да;
- б) нечто среднее;
- в) нет.

Обработка и интерпретация результатов

Полученные ответы сравниваются с ключом. В случае совпадения буквы, указанной в ключе, и буквы ответа, который выбрал опрашиваемый, за данный ответ начисляется 2 балла; за промежуточный ответ «б» начисляется 1 балл; в случае несовпадения буквы ответа и буквы ключа начисляется 0 баллов.

Обработка по фактору В (логическое мышление) другая: в случае совпадения буквы ответа с буквой ключа присваивается 2 балла, а в случае несовпадения - 0 баллов.

КЛЮЧ К ТЕСТУ

I	1в	11а	21в	31в	41а	51в	61в	71в	81а	91 а	Л
II	2а	12в	22в	32в	42а	52а	62в	72а	82в	92а	А
III	3а	13а	23а	33в	43в	53а	63в	73 в	83а	93в	Д
IV	4в	14а	24в	34в	44а	54в	64а	74а	84а	94а	К
V	5а	15а	25в	35а	45в	55а	65в	75в	85а	95а	П
VI	6в	16а	26а	36в	46а	56а	66в	76в	86а	96в	М
VII	7в	17а	27а	37а	47в	57в	67в	77а	87в	97а	Н
VIII	8б	18б	28б	38а	48б	58в	68б	78в	88б	98а	В
IX	9в	19в	29а	39в	49а	59а	69в	79а	89а	99в	П
X	10в	20а	30а	40в	50а	60а	70в	80 а	90в	100а	С

Полученные по шкалам баллы суммируются по каждому фактору. Максимальное число баллов по факторам А, В, С, Д, К, М, Н, Л – 20; а по фактору П - 40 баллов (сложить 5 и 9 строки).

Количество баллов от 16 до 20 (по факторам А, В, С, Д, К, М, Н) явля-

ется высокой оценкой по данному фактору, значит, соответствующее качество личности явно выражено (например, «общительность» по фактору А). Количество баллов в интервале значений 13 – 15 говорит об определенном преобладании качества, соответствующего высокой оценке (например, общительности над замкнутостью). Баллы величиной 5 – 7 свидетельствует о преобладании качества, соответствующего низкой оценке (например, замкнутости над общительностью). Количество баллов 8 – 12 означает примерное равновесие между двумя противоположными личностными качествами (например, в меру открыт, в меру замкнут). Если опрошиваемый набрал более 20 (из 40) баллов по шкале П (склонность к асоциальному поведению), то это свидетельствует об определенных личностных проблемах в какой-либо сфере жизни: в семье, в отношениях с друзьями, на работе, в отношениях с окружающими. В этом случае необходимо провести дополнительное собеседование, чтобы выявить, насколько серьезны возникшие проблемы.

Уровневая оценка факторов (в баллах):

16 – 20 – максимальный уровень;

13 – 15 – преобладающая выраженность фактора;

8 – 12 – средний уровень выраженности фактора;

5 – 7 – низкий уровень.

• **Фактор А (общительность – замкнутость)**

Высокая оценка +А – открытый, легкий, общительный.

Низкая оценка –А – необщительный, замкнутый.

• **Фактор В (логическое мышление)**

Высокая оценка +В – развитое логическое мышление, сообразительный.

Низкая оценка –В – невнимательный, слабо развитое логическое мышление.

• **Фактор С (эмоциональность)**

Высокая оценка +С – эмоционально устойчивый, спокойный.

Низкая оценка –С – эмоционально неустойчивый, изменчивый, поддающийся чувствам.

• **Фактор Д (жизнерадостность – беспечность)**

Высокая оценка +Д – жизнерадостный, беспечный, веселый.

Низкая оценка –Д – молчаливый, серьезный.

• **Фактор К (художественный тип – рациональный тип)**

Высокая оценка +К – чувствительный, тянущийся к другим, с художественным мышлением.

Низкая оценка –К – полагающийся на себя, реалистичный, рациональный.

• **Фактор М (независимость – зависимость)**

Высокая оценка +М – предпочитающий собственные решения независимый, ориентированный на себя.

Низкая оценка –М – зависимый от группы, компанейский, следует за общественным мнением.

• **Фактор Н (уровень контроля)**

Высокая оценка +Н – контролирующий себя, умеющий подчинять себя

правилам.

Низкая оценка – Н – импульсивный, неорганизованный.

Кроме того, данный опросник позволяет выявить *склонность к асоциальному поведению (фактор П)*, что может характеризоваться пренебрежением к принятым общественным нормам, моральным и этическим ценностям, установившимся правилам поведения и обычаям.

Включена в опросник и *шкала правдивости (фактор Л)*, которая позволяет судить о достоверности полученных результатов. Если респондент набрал 12 и более баллов по шкале Л, то результаты опроса необходимо признать недостоверными.

МЕТОДИКА «НАПРАВЛЕННОСТЬ ЛИЧНОСТИ В ОБЩЕНИИ»

Автор: С. Л. Братченко.

Литература:

Братченко С. Л. Диагностика личностно-развивающегося потенциала: Метод. пособие для школьных психологов. – Псков, 1997. – 68 с.

Методика создана С. Л. Братченко в 1987 г. и предназначена для изучения направленности личности в общении, понимаемой как совокупность более или менее осознанных личностных смысловых установок и ценностных ориентаций в сфере межличностного общения, как индивидуальная коммуникативная стратегия, включающая личностные представления о смысле общения, его целях, средствах, желательных и допустимых способах поведения в общении.

Методика «Направленность личности в общении» относится к полупроективным, в её основе лежит метод неоконченных предложений. Теоретической основой методики является концепция диалога (М.М.Бахтин, М.Бубер и др.), на базе которой автором было выделено шесть основных видов направленности личности в общении: диалогическая, коммуникативная, авторитарная, манипулятивная, альтероцентрическая, конформная, индифферентная. Методика привлекает возможностью изучить индивидуальные особенности коммуникации и социального взаимодействия личности.

По утверждению автора, методика прошла соответствующие психометрические процедуры и показала достаточную ретестовую надёжность и конструктивную валидность. Общие данные о надёжности и валидности методики приведены в диссертации С. Л. Братченко. Учитывая проективный характер методики, в целом ее надёжность можно считать удовлетворительной. Результаты ретеста и сравнительного анализа этой методики с рядом других методов психологической диагностики при выполнении дипломных работ студентами факультета психологии МГУ им.адм. Г.И.Невельского позволяют сделать вывод о достаточной ретестовой надёжности и конструктивной валидности данного метода.

В данном пособии представлен несколько вариантов методики. Существует четыре модификации методики, учитывающие такие факторы, как профессиональную педагогическую ориентацию, возрастные особенности респондентов и др. Формулировка каждого предложенного ответа отражает в себе один из вариантов направленности личности в общении, предлагаемых С. Л. Братченко:

- диалогическая направленность личности в общении;
- авторитарная направленность личности в общении;
- манипулятивная направленность личности в общении;
- конформная направленность личности в общении;
- альтероцентристская направленность личности в общении;
- индифферентная направленность личности в общении.

Достоинством базовой формы методики «НЛО-А» является отсутствие профессиональной и возрастной спецификации и возможность получения общей характеристики направленности личности в общении. Особенностью варианта «А» является также стандартизованная процедура обработки результатов тестирования.

«Направленность личности в общении – А» содержит 20 вопросов, на каждый из которых предлагается пять вариантов ответов и шестой, «открытый», вариант – для самостоятельной формулировки, так как опыт применения методики показал, что вариант ответа, соответствующий диалогической направленности, обладает особой привлекательностью как наиболее социально желательный из всех вариантов.

Стимульный материал методики представляет собой набор неоконченных предложений–стемов. Испытуемому предлагается продолжить каждый стем таким образом, чтобы получилась законченная фраза.

Стемы предъявляются респондентам на бланках или на слух, а ответы фиксируются письменно. Общее время тестирования – 15-20 ми.

Инструкция:

«Ниже перечислены варианты поведения в различных ситуациях общения. Вам предлагается выбрать для каждой ситуации тот вариант, который в наибольшей степени соответствует предпочитаемому вами стилю общения с людьми (с друзьями, знакомыми и т. п.). Предложенные пять вариантов не исчерпывают все многообразие общения. Поэтому, если ни один из предложенных вариантов не соответствует вашему представлению об общении, сформулируйте свой вариант и впишите его под № 6. Номер выбранного вами (или сформулированного самостоятельно) варианта для каждой ситуации напишите на отдельном листе.

Будьте внимательны и аккуратны. Отвечать следует строго в порядке предъявления ситуаций; не допускается добавлять или исправлять ответы после ознакомления с последующими ситуациями.

Постарайтесь быть искренними: помните, что здесь не может быть «хороших» или «плохих» ответов, важно лишь, чтобы они отражали ваше мнение».

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. Чтобы собеседник правильно понял меня, ...
 - 1) я должен говорить о том, что его волнует и интересует;
 - 2) у него должна быть одинаковая со мной точка зрения;
 - 3) главное, чтобы он хорошо разобрался в обсуждаемом вопросе;
 - 4) я должен говорить то, что ему понятно и с чем он согласен;
 - 5) я не всегда буду стараться достичь этого;
 - 6) ...

2. Я ожидаю от собеседника...
 - 1) чёткой и твердой позиции;
 - 2) согласия со мной;
 - 3) какой-либо пользы для себя;
 - 4) участия в решении деловых вопросов;
 - 5) открытости, готовности принять мою помощь;
 - 6) ...

3. То, что чувствует и переживает собеседник, ...
 - 1) я принимаю близко к сердцу;
 - 2) может влиять на моё поведение;
 - 3) может представлять интерес;
 - 4) не должно мешать делу;
 - 5) не следует показывать окружающим;
 - 6) ...

4. Я хотел бы, чтобы собеседник занимал в общении со мной позицию...
 - 1) удобную для меня;
 - 2) всё равно какую;
 - 3) лидера;
 - 4) сочувствующего слушателя;
 - 5) удобную для него;
 - 6) ...

5. Доверие собеседника ко мне...
 - 1) не имеет существенного значения для дела;
 - 2) нужно, если мне важен этот человек;
 - 3) должно быть полным;
 - 4) сделает общение более спокойным и лёгким;

- 5) мне очень дорого, и я буду стараться оправдать его;
- 6) ...

6. Если в общении между нами назревает конфликт, собеседник...

- 1) должен уступить;
- 2) может рассчитывать на мою готовность помочь, уступить;
- 3) не должен делать того, чего я не хочу;
- 4) лучше пусть займётся делом;
- 5) должен его не допустить;
- 6) ...

7. Когда собеседник меня не понимает, ...

- 1) значит, я плохо объясняю и должен ему помочь;
- 2) должен выслушать его точку зрения;
- 3) меня это не волнует, если это не мешает делу;
- 4) я прекращаю с ним общаться;
- 5) я буду ему объяснять, если мне это надо;
- 6) ...

8. Для меня важно, чтобы собеседник в общении со мной исходил из...

- 1) моих интересов;
- 2) желания не обострять отношения;
- 3) того, что приятно для меня;
- 4) того, что его волнует;
- 5) интересов дела;
- 6) ...

9. Если собеседник перестаёт меня слушать, ...

- 1) меня это не волнует;
- 2) я обижаюсь и прекращаю разговор;
- 3) значит, в этом виновен я;
- 4) попробую повлиять на него по-другому;
- 5) я буду слушать его;
- 6) ...

10. Мне нравится такое общение, когда...

- 1) оно проходит спокойно, и я согласен с собеседником;
- 2) я получаю от него пользу;
- 3) я чувствую, что нужен собеседнику;
- 4) когда есть практический результат;
- 5) когда я получаю удовольствие;
- 6) ...

11. Чтобы я правильно понял собеседника, ...

- 1) он должен быть моим единомышленником;
- 2) надо меньше разговоров, а больше дела;
- 3) я должен согласиться с его точкой зрения;
- 4) надо внимательно за ним понаблюдать;
- 5) мне надо полностью сосредоточиться на его проблемах;
- 6) ...

12. Я считаю правильным, если собеседник ожидает от меня...

- 1) согласия;
- 2) того, что я намерен ему предложить;
- 3) ничего не ожидает;
- 4) помощи, участия;
- 5) чёткой и твёрдой позиции;
- 6) ...

13. То, что я чувствую и переживаю, ...

- 1) зависит от переживаний собеседника;
- 2) не должно быть заметно собеседнику;
- 3) не должно мешать делу;
- 4) должно быть важно для собеседника, и он тоже должен переживать;
- 5) не должно беспокоить собеседника;
- 6) ...

14. Я стараюсь занять в общении позицию...

- 1) удобную для собеседника;
- 2) всё равно какую;
- 3) сочувствующего слушателя;
- 4) удобную для меня;
- 5) лидера;
- 6) ...

15. Доверять собеседнику...

- 1) можно только в очень редких случаях (если в этом есть смысл);
- 2) надо, если это в интересах дела;
- 3) можно, если его позиция убедительна;
- 4) можно, если наши взгляды совпадают;
- 5) надо, потому что это поможет ему;
- 6) ...

16. Если в общении назревает конфликт, я...

- 1) займусь делом;
- 2) постараюсь его сгладить;
- 3) буду действовать в соответствии со своими интересами;

- 4) уступлю, чтобы помочь собеседнику;
- 5) буду доказывать свою правоту;
- 6) ...

17. В общении я исхожу из...

- 1) стремления утвердить свою точку зрения;
- 2) желания получить максимум пользы для себя;
- 3) необходимости решить проблемы другого человека, помочь ему;
- 4) необходимости избежать конфликта;
- 5) интересов дела;
- 6) ...

18. Когда я не понимаю собеседника, ...

- 1) меня это не беспокоит;
- 2) я очень переживаю и ищу свою ошибку;
- 3) пересматриваю свою точку зрения;
- 4) значит он плохо объясняет;
- 5) буду стараться понять, если мне это надо;
- 6) ...

19. Для меня главная цель общения – это...

- 1) помочь, поддержать собеседника;
- 2) решить деловой вопрос;
- 3) получить удовольствие;
- 4) избежать конфликта;
- 5) извлечь какую-нибудь пользу;
- 6) ...

20. Если я считаю, что собеседник неправ, то...

- 1) я теряю к нему интерес;
- 2) думаю, чем могу ему помочь;
- 3) буду добиваться, чтобы он признал и исправил свою ошибку;
- 4) не буду обострять ситуацию;
- 5) это меня не беспокоит, это его проблема;
- 6) ...

Обработка и интерпретация результатов

Респондент должен выбрать один ответ (или предложить его), который в наибольшей степени выражает его мнение или соответствует реальности. Ответ респондента соотносится со шкалами «ключа» и в случае совпадения

получает 1 балл. Подсчет полученных баллов производится по каждой шкале отдельно и результаты соотносятся между собой.

Ключ

№ утверждения	№ ответов					
	1	2	3	4	5	6
1	АЛ	АВ	И	К	М	
2	К	АВ	М	И	АЛ	
3	АЛ	К	М	И	АВ	
4	М	И	К	АВ	АЛ	
5	И	М	АВ	К	АЛ	
6	АВ	АЛ	М	И	К	
7	АЛ	К	И	АВ	М	
8	М	К	АВ	АЛ	И	
9	И	АВ	АЛ	М	К	
10	К	М	АЛ	И	АВ	
11	АВ	И	К	М	АЛ	
12	К	М	И	АЛ	АВ	
13	АЛ	М	И	АВ	К	
14	К	И	АЛ	М	АВ	
15	М	И	К	АВ	АЛ	
16	И	К	М	АЛ	АВ	
17	АВ	М	АЛ	К	И	
18	И	АЛ	К	АВ	М	
19	АЛ	И	АВ	К	М	
20	М	АЛ	АВ	К	И	

Диапазон количества «сырых» баллов по шкалам – от 0 до 20 (без учета индивидуальных вариантов ответов). Максимальное количество баллов по той или иной шкале показывает наиболее предпочитаемый личностью способ поведения в коммуникативной ситуации, а наименьшее – отвергаемый или вытесненный способ поведения.

Типология направленности личности в общении предложенная С. Л. Братченко выглядит следующим образом.

1. Диалогическая направленность личности в общении.

Для нее характерен высокий уровень развития всех трех личностных коммуникативных установок, то есть

- ориентация на равноправное, этическое межличностное общение, основанное на взаимном доверии и уважении;
- стремление к взаимопониманию и взаимному «раскрытию» в общении, к коммуникативному сотрудничеству;
- стремление к взаимному развитию, творчеству в межличностном общении.

Иными словами, характеристика диалогической направленности личности в общении соответствует описанию интенциональных особенностей диалога как наиболее эффективного стиля общения.

2. Авторитарная направленность личности в общении характеризуется:

- ориентацией на доминирование в общении, стремление «подавить» партнера, подчинить его действия своим целям;
- эгоцентризмом, «требованием» понимания (а точнее – согласия) ; неуважением к чужой точке зрения;
- ригидностью, ориентацией на штампы и стереотипы, на «общение - функционирование».

Авторитарная направленность личности в общении – есть крайняя форма выражения монологизма.

Между диалогическим и авторитарным полюсами можно выделить несколько «переходных» видов направленности личности в общении.

3. Для манипулятивной направленности личности в общении свойственны:

- ориентация на использование партнера и всего процесса общения в своих целях, отношение к партнеру как к средству, объекту своих скрытых манипуляций;
- стремление понять партнера с целью использования и управления его поведением, получения необходимой информации, выгоды в сочетании с собственной закрытостью, неискренностью;
- ориентация на развитие и даже «творчество» в общении, но ориентация односторонняя – для себя за счет другого.

4. Конформная направленность личности в общении. Особенности составляющих ее личностных коммуникативных установок таковы:

- отказ от равноправия в межличностном общении в пользу партнера, готовность отказаться от своей точки зрения, ориентация на подчинение силе, авторитету, отношение к себе как к объекту («объектная» позиция);
- ориентация на некритическое «согласие», отсутствие стремления к глубокому пониманию партнера и желания быть понятым;
- ориентация на подражание, готовность изменять свое мнение в зависимости от обстоятельств.

5. Альтероцентристская направленность личности в общении отличается:

- добровольной «центрацией на другом» и бескорыстным отказом от себя, ориентацией на цели и потребности партнера;

- стремлением глубже понять запросы другого с целью наиболее полного их удовлетворения, безразличным отношением к тому, как понимает и воспринимает тебя партнер;
- стремлением способствовать развитию другого в ущерб своему собственному развитию.

б. Индифферентная направленность личности в общении.

С. Л. Братченко предположил, что возможен такой вид направленности личности в общении, при котором будет игнорироваться само общение со всеми его проблемами, т. е. отсутствие в явном виде всех трех личностных коммуникативных установок, ориентация на «внекоммуникативные» проблемы. В сущности, это как бы скрытая авторитарность, при которой другой и общение с ним настолько обесцениваются, что вовсе вытесняются.

Нельзя представлять себе процессы общения всегда и при всех обстоятельствах гладко протекающими и лишенными внутренних противоречий. В некоторых ситуациях обнаруживается антогонизм позиций, отражающий наличие взаимоисключающих ценностей, задач и целей, что иногда оборачивается взаимной враждебностью – возникает межличностный конфликт.

Причиной возникновения конфликтов являются также непреодоленные смысловые барьеры в общении, препятствующие налаживанию взаимодействия общающихся. Смысловой барьер в общении – это несовпадение смыслов высказанного требования, неконгруэнтность индивидуальных стилей общения.

Каждому человеку присущ свой целостный стиль общения, который накладывает вполне узнаваемый, характерный отпечаток на его поведение и общение в любых ситуациях. Причем, этот стиль не может быть выведен только из каких-либо индивидуальных особенностей и личностных черт людей – вспыльчивости или пассивности, доверчивости или закрытости и т. п. Он отражает именно особенности общения человека, характеризующие его общий подход к построению взаимодействия с другими людьми. Стиль общения, который присущ каждому из них, по-видимому, зависит от очень разных моментов – и от истории жизни, и от отношения к людям, и от того, какое общение наиболее предпочтительно в обществе, в котором они живут. Вместе с тем стиль общения, определяя то, как человек склонен строить и понимать различные ситуации, сам оказывает огромное влияние на его жизнь формируя его отношение к людям, способы решения проблем и его личность.

МЕТОДИКА «ИЗУЧЕНИЕ СПОСОБНОСТИ К САМОУПРАВЛЕНИЮ В ОБЩЕНИИ»

Литература:

Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – С. 164 – 166.

Методика предназначена для определения мобильности, адаптивности в различных ситуациях общения.

Инструкция.

«Ниже приведены высказывания, касающиеся различных ситуаций в общении. Все высказывания различны, по смыслу не совпадают, поэтому внимательно вчитайтесь в каждое из них, прежде чем отвечать. Если высказывание «верно» или «скорее верно» по отношению к вам, поставьте букву «в» рядом с соответствующим номером высказывания. Важно, чтобы вы отвечали искренне и честно».

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. Я считаю, что имитировать поведение других людей трудно. .
2. В моем поведении чаще всего отражается все то, что я думаю и в чем я убежден на самом деле.
3. На вечеринках, в различных компаниях я не пытаюсь делать или говорить то, что приятно другим.
3. Я могу защищать только те идеи, в которые сам верю.
4. Я могу произносить речи экспромтом даже на те темы, по которым не имею почти никакой информации.
5. Я полагаю, что умею проявлять себя так, чтобы произвести впечатление на людей или развлечь их.
6. Если я не уверен, как следует вести себя в определенной ситуации, начинаю ориентироваться на поведение других людей.
7. Возможно, из меня получился бы неплохой актер.
8. Я редко нуждаюсь в советах друзей при выборе книг, музыки или фильмов.
9. Другим порой кажется, что я переживаю более глубокие эмоции, чем это есть на самом деле.
10. Я смеюсь над комедией больше, когда смотрю ее вместе с другими, чем когда смотрю ее один.
11. В группе людей я редко являюсь центром внимания.
12. В различных ситуациях с разными людьми я веду себя совершенно по-разному.
13. Мне не очень легко добиться того, чтобы другие почувствовали ко мне симпатию.
14. Даже если я не в духе, часто делаю вид, что приятно провожу время.

15. Я не всегда такой на самом деле, каким кажусь.
16. Я не стану специально высказывать мнение или изменять поведение, когда мне хочется кому-то понравиться или добиться расположения.
17. Я считаю себя человеком, способным развлечь.
18. Чтобы понравиться, наладить отношения с людьми, я стараюсь прежде всего делать именно то, что от меня ожидают.
19. Я никогда не проявлял себя особо успешно, если играл с другими в игры, требующие смекалки или импровизированных действий.
20. Я испытываю затруднения, когда пытаюсь менять свое поведение так, чтобы оно соответствовало взглядам различных людей и ситуациям.
21. Во время вечеринок я предоставляю другим возможность шутить и рассказывать истории.
22. В компаниях я чувствую себя несколько неловко и не проявляю себя достаточно хорошо.
23. Если потребуется для правого дела, я могу любому, глядя прямо в глаза, сказать неправду и при этом сохранять бесстрастное выражение лица.
24. Я могу сделать так, чтобы окружающие были со мной дружелюбны, даже если эти люди мне не нравятся.

Обработка и интерпретация результатов

Подсчитываются все ответы, совпадающие со словами «верно» и «неверно». Все баллы суммируются.

Ключ

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

- *Менее 8 баллов* – стабильная модель общения, некоторая ригидность.
- *8 - 17 баллов* – потребность быть в общении с самим собой, проявлять в зависимости от ситуации направленность на партнера, склонность к партнерству в общении.
- *17 - 25 баллов* – мобильность в общении, умение подстраиваться к поведению партнера, готовность к диалогу, способность изменять стиль общения в зависимости от ситуации.

МЕТОДИКА «ДИАГНОСТИКА МОТИВАЦИОННЫХ ОРИЕНТАЦИЙ В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОММУНИКАЦИЯХ»

Автор: Ладанов И.Д., Уразаева В.А.

Литература: Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – С. 92 – 94.

Данная методика направлена на определение основных коммуникативных ориентаций личности и их гармоничности в процессе формального делового общения.

Инструкция.

«Вам необходимо выбрать один из вариантов ответов на предложенные в опроснике утверждения: «именно так»; «почти так»; «кажется, так»; «может быть, так». В процессе работы с методикой старайтесь опираться на свой опыт общения с партнерами по деловому общению».

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

Для каждого утверждения выберите ответ, который больше всего Вам подходит. Номер ответа напишите в скобках слева от каждой строки. Пожалуйста, будьте как можно внимательнее.

А (4)	Б (3)	В (2)	Г (1)
<i>Именно так</i>	<i>Кажется, так</i>	<i>Почти так</i>	<i>Может быть, так</i>

<i>Ответ</i>	<i>№</i>	<i>Утверждение</i>
()	55.	Мой партнер смотрит на предмет обсуждения всесторонне, учитывая и мою точку зрения.
()	56.	Мой партнер считает меня достойным уважения.
()	57.	Когда обсуждаются различные точки зрения, мы вникаем с партнером в дело по существу.
()	58.	Я уверен, что мой партнер понимает мои намерения по поводу создания хороших взаимоотношений с ним.
()	59.	Мой партнер всегда по достоинству оценивает мои высказывания.
()	60.	Мой партнер чувствует, когда в ходе беседы надо слушать, а когда говорить.
()	61.	Я уверен, что при обсуждении конфликтной ситуации проявляю сдержанность.
()	62.	Я уверен, что партнер может заинтересоваться предметом моего сообщения.
()	63.	Мне нравится проводить время в беседах с партнером.
()	64.	Когда мы с партнером приходим к соглашению, то хорошо зна-

		ем, что каждому из нас делать.
()	65.	Если обстановка требует, то мой партнер готов продолжить обсуждение проблемы до ее выяснения.
()	66.	Я стараюсь идти навстречу просьбам своего партнера.
()	67.	Оба, мой партнер и я, стараемся угодить друг другу.
()	68.	Мой партнер обычно говорит по существу, без лишних слов.
()	69.	После обсуждения с партнером разных точек зрения я чувствую, что это идет мне на пользу.
()	70.	Будучи расстроенным, я использую слишком резкие выражения.
()	71.	Я стараюсь искренне понять намерения моего партнера.
()	72.	Я вполне могу рассчитывать на искренность моего партнера.
()	73.	Я считаю, что хорошие взаимоотношения зависят от усилий обеих сторон.
()	74.	После какой-либо ссоры с партнером мы обычно стараемся быть друг к другу внимательнее.

Обработка и интерпретация результатов

Диагностируемые коммуникативные ориентации определяются с помощью ключа.

<i>Шкала</i>	<i>Номера утверждений</i>
Ориентация на принятие партнера	2, 5, 9, 12, 14, 18
Ориентация на адекватность восприятия и понимания партнера	1, 4, 6, 8, 11, 15, 19
Ориентация на достижение компромисса	3, 7, 10, 13, 16, 17, 21

Диапазон каждой из шкал колеблется от 7 до 28 баллов. Количественная значимость ответов (в баллах) определяется следующим образом: «именно так» – 4 балла; «почти так» – 3 балла; «кажется, так» – 2 балла; «может быть, так» – 1 балл. О степени выраженности каждой из шкал можно судить на основании следующих показателей:

- **21 и более баллов** – высокая;
- **8 – 20 баллов** – средняя;
- **7 и менее баллов** – низкая.

Общий суммарный показатель, характеризующий абсолютную гармоничность коммуникативных ориентаций, равен 84 баллам.

Уровни общей гармоничности коммуникативных ориентаций могут быть представлены в следующем виде:

- **64 и более баллов** – высокий уровень;
- **30 – 63 баллов** – средний уровень;
- **29 и менее баллов** – низкий уровень.

МЕТОДИКА «ДИАГНОСТИКА КОММУНИКАТИВНОЙ ТОЛЕРАНТНОСТИ»

Автор: Бойко В.В.

Литература:

1. Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – С. 149 – 153.
2. Бойко В. В. Коммуникативная толерантность. – СПб., 1998.

Инструкция.

«Вам предоставляется возможность совершить экскурс в многообразие человеческих отношений. С этой целью вам предлагается оценить себя в девяти предложенных несложных ситуациях взаимодействия с другими людьми. При ответе важна ваша первая реакция. Помните, что нет плохих или хороших ответов. Отвечать надо, долго не раздумывая, не пропуская вопросы. Свои ответы следует проставлять («V» или «+») в одной из четырех колонок».

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. *Проверьте себя:* насколько вы способны принимать или не принимать индивидуальности встречающихся нам людей. Ниже приводятся суждения; воспользуйтесь оценками от 0 до 3, баллов, чтобы выразить, сколь верны они по отношению лично к вам:

- 0 баллов – совсем неверно,
- 1 – верно в некоторой степени (несильно),
- 2 – верно в значительной степени (значительно),
- 3 – верно в высшей степени (очень сильно).

	<i>Суждения</i>	Баллы
1	Медлительные люди обычно действуют мне на нервы.	
2	Меня раздражают суетливые, непоседливые люди.	
3	Шумные детские игры переношу с трудом.	
4	Оригинальные, нестандартные, яркие личности обычно действуют на меня отрицательно.	
5	Безупречный во всех отношениях человек насторожил бы меня.	
	ВСЕГО:	

2. *Проверьте себя:* нет ли у вас тенденции оценивать людей, исходя из собственного «Я». Мету согласия с суждениями, как и в предыдущем случае, выражайте в баллах от 0 до 3.

	<i>Суждения</i>	Баллы
1	Меня обычно выводит из равновесия несообразительный собеседник.	
2	Меня раздражают любители поговорить.	
3	Я тяготился бы разговором с безразличным для меня попутчиком в поезде, самолете, если бы он проявил инициативу.	
4	Я тяготился бы разговорами случайного попутчика, который уступает мне по уровню знаний и культуры.	
5	Мне трудно найти общий язык с партнерами иного интеллектуального уровня, чем у меня.	
	ВСЕГО:	

3. *Проверьте себя:* а какой мере категоричны или неизменны ваши оценки в адрес окружающих.

	<i>Суждения</i>	Баллы
1	Современная молодежь вызывает неприятные чувства своим внешним видом (прическа, косметика, наряды).	
2	Так называемые «новые русские» обычно производят неприятное впечатление либо бескультурьем, либо рвачеством.	
3	Представители некоторых национальностей в моем окружении откровенно несимпатичны мне.	
4	Есть тип мужчин (женщин), который и не выношу.	
5	Терпеть не могу деловых партнеров с низким профессиональным уровнем.	
	ВСЕГО:	

4. *Проверьте себя:* в какой степени вы умеете скрывать или сглаживать неприятные впечатления при столкновении с некоммуникабельными качествами людей (степень согласия с суждениями оценивайте от 0 до 3 баллов).

	<i>Суждения</i>	Баллы
1	Считаю, что на грубость надо отвечать тем же.	
2	Мне трудно скрыть, если человек чем-либо неприятен.	

3	Меня раздражают люди, стремящиеся в споре настоять на своем.	
4	Мне неприятны самоуверенные люди.	
5	Обычно мне трудно удержаться от замечания в адрес злобленного или нервного человека, который толкается в транспорте.	
	ВСЕГО:	

5. *Проверьте себя:* есть ли у вас склонность переделывать и перевоспитывать партнера (оценка суждений от 0 до 3 баллов).

	<i>Суждения</i>	Баллы
1	Я имею привычку поучать окружающих.	
2	Невоспитанные люди возмущают меня.	
3	Я часто ловлю себя на том, что пытаюсь воспитывать кого-либо.	
4	Я по привычке постоянно делаю кому-либо замечания.	
5	Я люблю командовать близкими.	
	ВСЕГО:	

6. *Проверьте себя:* в какой степени вы склонны подгонять партнеров под себя, делать их удобными (оценка суждений от 0 до 3 баллов).

	<i>Суждения</i>	Баллы
1	Меня раздражают старики, когда они в час пик оказываются в городском транспорте или в магазинах.	
2	Жить в номере гостиницы с посторонним человеком для меня просто пытка.	
3	Когда партнер не соглашается в чем-то с моей правильной позицией, то обычно это раздражает меня.	
4	Я проявляю нетерпение, когда мне возражают.	
5	Меня раздражает, если партнер делает что-то по своему, не так, как мне того хочется.	
	ВСЕГО:	

7. *Проверьте себя:* свойственна ли вам такая тенденция поведения (оценка суждений от 0 до 3 баллов).

	<i>Суждения</i>	Баллы
1	Обычно я надеюсь, что моим обидчикам достанется по заслугам.	
2	Меня часто упрекают в ворчливости.	

3	Я долго помню обиды, причиненные мне теми, кого я ценю или уважаю.	
4	Нельзя прощать сослуживцам бестактные шутки.	
5	Если деловой партнер непреднамеренно заденет мое самолюбие, то я на него тем не менее обижусь.	
	ВСЕГО:	

8. *Проверьте себя:* в какой степени вы терпимы к дискомфортным состояниям окружающих (оценка суждений от 0 до 3 баллов).

	<i>Суждения</i>	Баллы
1	Я осуждаю людей, которые плачутся в чужую жилетку.	
2	Внутренне я не одобряю коллег (приятелей), которые при удобном случае рассказывают о своих болезнях.	
3	Я стараюсь уходить от разговора, когда кто-нибудь начинает жаловаться на свою семейную жизнь.	
4	Обычно я без особого внимания выслушиваю исповеди друзей (подруг).	
5	Иногда мне нравится позлить кого-нибудь из родных и друзей.	
	ВСЕГО:	

9. *Проверьте себя:* каковы ваши адаптационные способности во взаимодействии с людьми (оценка суждений от 0 до 3 баллов).

	<i>Суждения</i>	Баллы
1	Обычно мне трудно идти на уступки партнерам.	
2	Мне трудно ладить с людьми, у которых плохой характер.	
3	Обычно я с трудом приспосабливаюсь к новым партнерам по совместной работе.	
4	Я избегаю поддерживать отношения с несколько странными людьми.	
5	Обычно я из принципа настаиваю на своем, даже если понимаю, что партнер прав.	
	ВСЕГО:	

Обработка и интерпретация данных

Представленные в опроснике поведенческие признаки свидетельствуют о низком уровне общей коммуникативной толерантности. Подсчитайте сумму баллов, полученных по всем признакам. Чем больше сумма баллов, тем ниже уровень коммуникативной толерантности. Максимальное число

баллов (135) свидетельствует об абсолютной нетерпимости к окружающим. Минимальное их количество (0) – свидетельство терпимости ко всем типам партнеров во всех ситуациях. В среднем, по данным, представленным автором, респонденты набирают: руководители медицинских учреждений и подразделений – 40 баллов, медсестры – 43 балла, воспитатели – 31 балл.

Обратите внимание на то, по каким из 9 предложенных выше поведенческих признаков у вас высокие суммарные оценки (здесь возможен интервал от 0 до 15 баллов). Чем больше баллов по конкретному признаку, тем менее вы терпимы к людям в данном аспекте отношений с ними. Напротив, чем меньше ваши оценки потому или иному поведенческому признаку, тем выше уровень общей коммуникативной толерантности по данному аспекту отношений с партнерами. Разумеется, полученные данные позволяют подметить лишь основные тенденции, свойственные вашим взаимодействием с партнерами. В непосредственном, живом общении личность проявляется ярче и многообразнее.

ОПРОСНИК «СОЦИАЛЬНО – ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЩЕНИЯ»

Автор: В.А.Лабунская

Литература:

Лабунская В.А., Менджерицкая Ю.А., Бреус Е.Д. Психология затрудненного общения.- М.: АСАДЕМА , 2001. – С. 66 – 71.

Инструкция.

«Представьте себе, что Ваш партнер демонстрирует в общении в Вами нижеперечисленные характеристики взаимодействия. Ваша задача заключается в том, чтобы оценить несколько, та или иная особенность поведения партнера затрудняет Ваше общение с ним, например, такая характеристика партнера, как громкая речь. Если эта особенность поведения очень сильно (сильно, средне, слабо и т.д.) затрудняет Ваше общение, то поставьте знак «+» в соответствующей графе бланка, напротив номера характеристики; если Вы не обращали ранее внимания на эту характеристику и не можете оценить ее влияния на Ваше общение, то поставьте знак «+» в графе «не знаю».

Отвечая, старайтесь соблюдать следующие правила:

- Будьте внимательны, следите, чтобы номер ответа на специальном бланке совпадал с номером характеристики в опроснике.
- Постарайтесь реже ставить знак «+» в графе «не знаю».
- Не тратьте время на обдумывание ответов (это задание на скорость), тогда вы быстро сможете закончить работу».

Бланк ответов

Ф.И.О. _____ Пол _____ Возраст _____

<i>Очень сильно затрудняет</i>	<i>Сильно затрудняет</i>	<i>Средне затрудняет</i>	<i>Слабо затрудняет</i>	<i>Не затрудняет</i>	<i>Не знаю</i>
5	4	3	2	1	0

№	5	4	3	2	1	0	№	5	4	3	2	1	0
1							2						
5							6						
9							10						
13							14						
17							18						
21							22						
25							26						
29							30						
33							34						
37							38						
41							42						
45							46						
49							50						
53							54						
57							58						
Σ							Σ						
<i>M</i>							<i>M</i>						

№	5	4	3	2	1	0	№	5	4	3	2	1	0	№	5	4	3	2	1	0
3							4							61						
7							8							62						
11							12							63						
15							16							64						
19							20							65						
23							24							66						
27							28							67						
31							32							68						
35							36							Σ						
39							40							<i>M</i>						
43							44													
47							48													
51							52													
55							56													
59							60													
Σ							Σ													
<i>M</i>							<i>M</i>													

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. Тихая речь.
2. Неумение соотносить действия и поступки людей с их качествами личности.
3. Безразличное отношение к другому человеку, (ко мне).
4. Желание больше говорить, чем слушать.
5. Застывшая поза, неподвижное лицо.
6. Неумение поставить себя на место другого человека.
7. Подозрительное отношение к другим людям (ко мне).
8. Привычка перебивать разговор.
9. Длительные паузы в речи.
10. Неумение «читать» по лицу чувства и намерения другого человека.
11. Неприязненное (враждебное) отношение к другим людям (ко мне).
12. Неумение выйти из общения, вовремя его прекратить.
13. Нежелание партнера поддерживать зрительный контакт.
14. Ошибки в оценке чувств и настроений другого человека.
15. Властное отношение к другим людям (ко мне).
16. Неумение аргументировать свои замечания, предложения.
17. Отсутствие внешней привлекательности.
18. Неумение продемонстрировать понимание особенностей другого человека.
19. Высокомерное отношение к другим людям (ко мне).
20. Неумение разнообразить речевые формы обращения к другому человеку.
21. Вялая, невыразительная жестикуляция.
22. Стремление относить людей к определенному типу.
23. Требовательное отношение к другим людям (ко мне).
24. Стремление занимать в общении ведущую позицию.
25. Несоответствие выражения лица партнера его словам.
26. Отсутствие проницательности.
27. Страх быть смешным в глазах других людей.
28. Желание навязать свою точку зрения.
29. Громкая речь.

30. Привычка судить о человеке по его внешности.
31. Стремление произвести приятное впечатление.
32. Неумение выразить отношение с помощью жеста, мимики, интонаций.
33. Систематическое продвижение во время общения.
34. Умение поставить себя на место другого человека.
35. Заинтересованное отношение к другому человеку (ко мне).
36. Умение меньше говорить, а больше слушать.
37. Стремление систематически поддерживать зрительный контакт.
38. Умение точно оценивать чувства и настроение другого человека.
39. Доверительное отношение к другим людям (ко мне).
40. Умение слушать, вести диалог, беседовать.
41. Приятная внешность.
42. Умение «читать» по лицу чувства и намерения другого человека.
43. Дружеское отношение к другим людям (ко мне).
44. Умение вовремя выйти из общения, прекратить его, учитывая ситуацию и состояние другого человека.
45. Быстрый темп речи.
46. Умение демонстрировать свое понимание особенностей другого человека.
47. Почтительное отношение к другим людям (ко мне).
48. Умение принять точку зрения другого человека.
49. Интенсивная жестикуляция.
50. Умение видеть в другом человеке его индивидуальные особенности, черты характера.
51. Добродушное отношение к другим людям (ко мне).
52. Умение объяснять, аргументировать свои предложения, замечания.
53. Соответствие выражения лица партнера его словам.
54. Проницательность: людей видит «насквозь».
55. Способность выразить свое отношение с помощью жестов, мимики, интонаций.
56. Умение разнообразить речевые формы обращения к другому человеку.
57. Частые прикосновения (кладет руку, похлопывает по плечу и т.п.).

58. Стремление оценивать людей на основе представлений, сложившихся в его окружении.
59. Стремление занимать в общении подчиненную позицию.
60. Концентрация внимания на собственных чувствах и мыслях.
61. Длительное общение с одним и тем же человеком.
62. Присутствие посторонних лиц.
63. Большие временные промежутки в общении с партнером.
64. Одновременное общение с группой лиц.
65. Возрастные различия.
66. Половые различия.
67. Должностные различия.
68. Самочувствие (настроение, готовность к общению).

Обработка и интерпретация результатов

В опроснике представлены пять групп характеристик общения. Каждая группа включает как позитивные, так и негативные черты, определяющие его эффективность. Суммарная оценка степени влияния различных групп характеристик позволяет выявить степень индивидуальной или групповой чувствительности к определенным сторонам общения («Профиль психологических трудностей общения»), установить степень сензитивности к позитивным и негативным чертам общения, создать «портрет» оптимального или трудного партнера с точки зрения субъекта или группы.

Максимальная оценка каждой группы психологических трудностей общения равна 75 баллам.

<i>Шкала</i>	<i>Номера утверждений</i>
ЭР	1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37, 41, 45, 49, 53, 57
СП	2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38, 42, 46, 50, 54, 58
ОО	3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39, 43, 47, 51, 55, 59
НВ	4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40, 44, 48, 52, 56, 60
УО	61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68

Первая группа (I) включает *экспрессивно-речевые (ЭР)* особенности партнеров. К ней относятся суждения 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37, 41, 45,

49, 53, 57. Она включает в себя такие характеристики как «застывшая поза, неподвижное лицо партнера», «длительные паузы в речи», «нежелание поддерживать зрительный контакт» и др.

Вторая группа (II) характеристик отражает *социально-перцептивные (СП)* особенности партнеров. К ней относятся суждения 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38, 42, 46, 50, 54, 58. Она включает в себя такие характеристики как «ошибки партнера в оценке чувств и настроений другого человека», «привычка судить о человеке по его внешности», «неумение поставить себя на место другого человека» и др.

Третья группа (III) включает суждения, описывающие *отношения-обращения (ОО)* партнеров. К ней относятся суждения 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39, 43, 47, 51, 55, 59. Она включает в себя такие характеристики как «безразличное отношение к другому человеку (ко мне)», «властное отношение к другим людям» и др.

Четвертая группа (IV) состоит из суждений, раскрывающих умения и *навыки организации взаимодействия (НВ)*. Ее образуют суждения 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40, 44, 48, 52, 56, 60. Она включает в себя такие характеристики как «желание партнера больше говорить, чем слушать», «привычка перебивать разговор», «неумение аргументировать свои замечания и предложения» и др.

Отдельная группа характеристик (V) дает представление о влиянии на возникновение трудностей таких параметров, как интенсивность общения, количество партнеров, возраст, пол, статус – все то, что можно обозначить как «*условия общения (УО)*». Ее образуют суждения 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68. Она включает в себя такие характеристики как «длительность общения с одним и тем же человеком», «присутствие посторонних лиц», «одновременное общение с группой лиц», «должностные различия» и др.

Первичная обработка данных состоит из суммирования баллов внутри каждой группы характеристик. Затем полученный результат (показатель) по каждой группе переводится в 20-балльную шкалу. Коэффициент перевода для I–IV группы равен 0,27; для V – 0, 53. Перевод в 20-ти балльную систему осуществляется умножением суммарного показателя на соответствующий индекс.

<i>Шкала</i>	<i>Σ</i>	<i>ИП</i>	<i>Балл</i>
ЭР (экспрессивно-речевые особенности)		0,27	
СП (социально-перцептивные особенности)		0,27	
ОО (отношение-обращение)		0,27	
НВ (умения и навыки организации взаимодействия)		0,27	
УО (условия общения)		0,53	

Результаты переносятся в график. Он имеет следующий вид: на вертикальной прямой располагаются показатели в 20-ти балльной системе, на горизонтальной – наименование групп характеристик трудностей общения (ЭР, СП, ОО, НВ, УО). График представляет собой «Профиль психологических трудностей общения» каждого из участников исследования или группы в целом. На основе соотношения степени оценки каждой группы характеристик определяется тип «Профиля психологических трудностей общения».

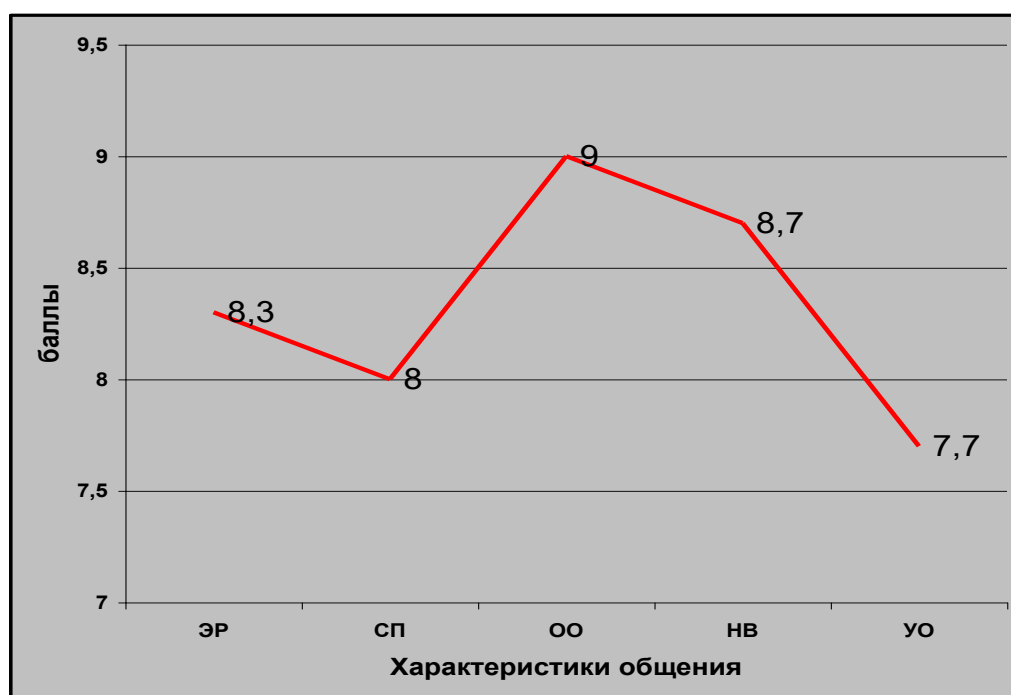


Рис. 1. Пример «Профиля психологических трудностей общения»

Суждения, получившие оценку 4–5 баллов, выписываются отдельно, затем подсчитывается их частота в данном диапазоне. Те суждения, которые у 50–75 % участников исследования оценивались как «очень сильно» (5 баллов) или «сильно» (4 балла) затрудняющие процесс общения, включаются в «портрет трудного партнера общения». Так составляется групповое представление о субъекте затрудненного общения. На основе анализа этих представлений определяются характеристики общения партнера, по отношению к которым наблюдается повышенная чувствительность, и устанавливаются количественные и качественные различия «портретов» в зависимости от изучаемых детерминант затрудненного общения.

Сравнением содержания и объема представлений о трудном партнере в соответствии с различными ролевыми позициями выявляются устойчивые, типичные психологические трудности общения и соответственно представления о субъекте затрудненного общения и вариативные, появляющиеся в связи с изменением ролевой позиции партнера.

МЕТОДИКА «ДИАГНОСТИКА ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ БАРЬЕРОВ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ОБЩЕНИИ»

Автор: В. В. Бойко.

Литература:

1. Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – С. 166 – 167.
2. Бойко В. В. Коммуникативная толерантность. – СПб., 1998.

Инструкция. «Прочитайте суждения и ответьте «да» или «нет».

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. Обычно к концу рабочего дня на моем лице заметна усталость.
2. Случается, что при первом знакомстве эмоции мешают мне произвести более благоприятное впечатление на партнеров (теряюсь, волнуюсь, замыкаюсь или, напротив, много говорю, перевозбуждаюсь, веду себя неестественно).
3. В общении мне часто недостает эмоциональности, выразительности.
4. Пожалуй, я кажусь окружающим слишком строгим.
5. Я в принципе против того, чтобы изображать учтивость, если тебе не хочется.
6. Я обычно умею скрыть от партнеров вспышки эмоций.
7. Часто в общении с коллегами я продолжаю думать о чем-то своем.
8. Бывает, я хочу выразить партнеру эмоциональную поддержку (внимание, сочувствие, сопереживание), но он этого не чувствует, не воспринимает.
9. Чаще всего в моих глазах или в выражении лица видна озабоченность.
10. В деловом общении я стараюсь скрывать свои симпатии к партнерам.
11. Все мои неприятные переживания обычно написаны на моем лице.
12. Если я увлекаюсь разговором, то мимика становится излишне выразительной, экспрессивной.
13. Пожалуй, я несколько эмоционально скован, зажат.
14. Я обычно нахожусь в состоянии нервного напряжения.
15. Обычно я чувствую дискомфорт, когда приходится обмениваться рукопожатиями в деловой обстановке.
16. Иногда близкие люди одергивают меня: расслабь мышцы лица, не криви губы, не морщи лицо и т. п.

17. Разговаривая, я излишне жестикулирую.
18. Обычно в новой ситуации мне трудно быть раскованным, естественным.
19. Пожалуй, мое лицо часто выражает печаль или озабоченность, хотя на душе спокойно.
20. Мне затруднительно смотреть в глаза при общении с малознакомым человеком.
21. Если я хочу, то мне всегда удается скрыть вою неприязнь к плохому человеку.
22. Мне часто бывает почему-то весело без всякой причины.
23. Мне очень просто сделать по собственному желанию или по заказу разные выражения лица: изобразить печаль, радость, испуг, отчаяние и т. д.
24. Мне говорили, что мой взгляд трудно выдержать.
25. Мне что-то мешает выражать теплоту, симпатию человеку, даже если я испытываю эти чувства к нему.

Обработка и интерпретация данных

Подведите итоги самооценивания с помощью предложенного ключа.

<i>«Помехи» в установлении эмоциональных контактов</i>	<i>Номера вопросов и ответы по ключу</i>
1. Неумение управлять эмоциями, «дозировать» их.	+1, -6, +11, +16, -21
2. Неадекватное проявление эмоций.	-2, +7, +12, +17, +22
3. Негибкость, неразвитость, невыразительность эмоций.	+3, +8, +13, +18, -23
4. Доминирование негативных эмоций.	+4, +9, +14, +19, +24
5. Нежелание сближаться с людьми на эмоциональной основе.	+5, +10, +15, +20, +25

Какова сумма набранных вами баллов? Она может колебаться в пределах от 0 до 25. Чем больше баллов, тем очевиднее ваша эмоциональная проблема в повседневном общении. Однако не следует обольщаться, если вы набрали очень мало баллов (0–2). Либо вы были неискренни в своих ответах, либо плохо видите себя со стороны. Если вы набрали не более 5 баллов, эмоции обычно не мешают вам общаться с партнерами; 6–8 баллов – у вас есть некоторые эмоциональные проблемы в повседневном общении; 9–12 баллов – свидетельство того, что ваши эмоции "на каждый день" в некоторой степени осложняют взаимодействие с партнерами; 13 баллов и больше – эмоции явно мешают устанавливать контакты с людьми, возможно, вы подвержены

каким-либо дезорганизирующим реакциям или состояниям. Обратите внимание, нет ли конкретных «помех», которые отчетливо возникают у вас, – это пункты, по которым вы набрали 3 и более баллов.

МЕТОДИКА «ДИАГНОСТИКА УРОВНЯ ПОЛИКОММУНИКАТИВНОЙ ЭМПАТИИ»

Литература:

Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – С. 153 – 157.

Опросник содержит 6 диагностических шкал эмпатии, выражающих отношение к родителям, животным, пожилым людям, детям, героям художественных произведений, знакомым и незнакомым людям. В опроснике 36 утверждений, по каждому из которых испытуемый должен оценить, в какой мере он с ним согласен или не согласен, используя 8 вариантов ответов: «не знаю», «никогда» или «нет», «иногда», «часто», «почти всегда», «всегда» или «да».

Каждому варианту ответа соответствует числовое значение: 0, 1, 2, 3, 4, 5.

Инструкция. «Предлагаем оценить несколько утверждений. Ваши ответы не будут оцениваться как хорошие или плохие, поэтому просим проявить открытость. Над утверждениями не следует долго раздумывать. Достоверные ответы те, которые первыми пришли в голову. Прочитав в опроснике утверждение, в соответствии с его номером отметьте в ответном листе ваше мнение под одной из шести градаций: «не знаю», «никогда» или «нет», «иногда», «часто», «почти всегда», «всегда» или «да». Ни одно из утверждений пропускать нельзя.

Если в процессе работы у испытуемого возникнут вопросы, то экспериментатор должен дать разъяснений так, чтобы испытуемый не оказался сориентированным на тот или иной ответ».

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».
2. Взрослых детей раздражает забота родителей.
3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудач других людей.
4. Среди всех музыкальных телепередач предпочитаю «Современные ритмы».

5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.
6. Больному человеку можно помочь даже словом.
7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя людьми.
8. Старые люди, как правило, обижаются без причин.
9. Когда в детстве я слушал грустную историю, на мои глаза сами по себе наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.
13. Я всегда прощал все родителям, даже если они были не правы.
14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.
15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, словно это происходит со мной.
16. Родители относятся к своим детям справедливо.
17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
18. Я не обращаю внимания на плохое настроение своих родителей.
19. Я подолгу наблюдаю за поведением животных, откладывая другие дела.
20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.
21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
22. В детстве я приводил домой бездомных кошек и собак.
23. Все люди необоснованно озлоблены.
24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.
25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-то помочь.
27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.
28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.
29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своего хозяина.

31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.
32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.
33. Молодежь должна всегда удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.
34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники иногда были задумчивы.
35. Беспорядочных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.
36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

Обработка и интерпретация результатов

Следует начинать с определения достоверности данных. Для этого необходимо подсчитать, сколько ответов определенного типа дано на указанные номера утверждения опросника:

- «не знаю»: 2, 4, 16, 18, 33;
- «всегда или да»: 2, 7, 11, 13, 16, 18, 23.

Кроме того, следует выявить:

- сколько раз ответ типа «всегда» или «да» получен на оба утверждения в следующих парах: 7 и 17, 10 и 18, 17 и 31, 22 и 35, 34 и 36;
- сколько раз ответ типа «всегда» или «да» получен для одного из утверждений, а ответ типа «никогда» или «нет» для другого в следующих парах: 3 и 36; 1 и 3; 17 и 28.

После этого суммируются результаты отдельных подсчетов. Если общая сумма 5 или более, то результат исследования недостоверен; при сумме, равной 4, результат сомнителен; если же сумма не более 3, результат исследования может быть признан достоверным.

При недостоверных и сомнительных результатах целесообразно, если возможно, выяснить причины отношения испытуемого к исследованию. Следует иметь в виду, что помимо нежелания обследоваться или стремления преднамеренно давать противоречивые, неискренние ответы, недостоверные результаты могут быть обусловлены, например, нарушением некоторых психических функций, их развития, а также социальным инфантилизмом.

При достоверных результатах исследования дальнейшая обработка данных направлена на получение количественных показателей эмпатии и ее уровня.

Единая метрическая униполярная шкала интервалов позволяет, пользуясь ключом-дешифратором, получить характеристику эмпатии на основании данных, которые представляют все диагностические шкалы и дают характеристику отдельных составляющих эмпатии.

Ключ

<i>Шкала</i>		<i>Номер утверждения</i>
<i>Номер</i>	<i>Проявление эмпатии к:</i>	
I	Родителям	10, 13, 16
II	Животным	19, 22, 26
III	Пожилым людям	2, 5, 8
IV	Детям	25, 29, 32
V	Героям художественных произведений	9, 12, 15
VI	Незнакомым или малознакомым людям	21, 24, 27

С помощью таблицы на основании полученных балльных оценок диагностируется уровень эмпатии по каждой из составляющих и в целом.

Уровень	Количество баллов	
	по шкалам	
Очень высокий	15	82 – 90
Высокий	13 – 14	63 – 81
Средний	5 – 12	37 – 62
Низкий	2 – 4	12 – 36
Очень низкий		5 – 11

Соотнесите результат со шкалой развитости эмпатийных тенденций.

Уровневые характеристики эмпатии

82 до 90 баллов – это очень высокий уровень эмпатийности. У вас болезненно развито сопереживание. В общении вы, как барометр, тонко реагируете на настроение собеседника, еще не успевшего сказать ни слова. Вам трудно от того, что окружающие используют вас в качестве громоотвода, обрушивая на вас свое эмоциональное состояние. Вы плохо чувствуете себя в присутствии «тяжелых» людей. Взрослые и дети охотно доверяют вам свои тайны и идут за советом. Нередко испытываете комплекс вины, опасаясь причинить людям хлопоты; не только словом, но даже взглядом боитесь задеть их. Беспокойство за родных и близких не покидает вас. В то же время вы сами очень ранимы. Можете страдать при виде покалеченного животного или не находить себе места от случайного холодного приветствия вашего шефа. Ваша впечатлительность порой долго не дает заснуть. Будучи в расстроенных чувствах, вы нуждаетесь в эмоциональной поддержке со стороны.

При таком отношении к жизни вы близки к невротическим срывам. Позаботьтесь о своем психическом здоровье.

63 до 81 балла – высокая эмпатийность. Вы чувствительны к нуждам и проблемам окружающих, великодушны, склонны многое им прощать. С неподдельным интересом относитесь к людям. Вам нравится «читать» их лица и «заглядывать» в их будущее. Вы эмоционально отзывчивы, общительны, быстро устанавливаете контакты и находите общий язык. Должно быть, и дети тянутся к вам. Окружающие ценят вас за душевность. Вы стараетесь не допускать конфликты и находить компромиссные решения. Хорошо переносите критику в свой адрес. В оценке событий больше доверяете своим чувствам и интуиции, чем аналитическим выводам. Предпочитаете работать с людьми, нежели в одиночку. Постоянно нуждаетесь в социальном одобрении своих действий. При всех перечисленных качествах вы не всегда аккуратны в точной и кропотливой работе. Не стоит особого труда вывести вас из равновесия.

37 до 62 баллов – нормальный уровень эмпатийности, присущий подавляющему большинству людей. Окружающие не могут назвать вас «толстокожим», но в то же время вы не относитесь к числу особо чувствительных лиц. В межличностных отношениях более склонны судить о других по их поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Вам не чужды эмоциональные проявления, но чаще вы держите их под самоконтролем. В общении внимательны, стараетесь понять больше, чем сказано словами, но при излишнем излиянии чувств собеседника теряете терпение. Предпочитаете деликатно не высказывать свою точку зрения, не будучи уверенным, что она будет принята. При чтении художественных произведений и просмотре фильмов чаще следите за действием, чем за переживаниями героев. Затрудняетесь прогнозировать развитие отношений между людьми, поэтому их поступки порой оказываются для вас неожиданными. Вы не отличаетесь раскованностью чувств, и это мешает вашему полноценному восприятию людей.

12-36 баллов – низкий уровень эмпатийности. Вы испытываете затруднения в установлении контактов с людьми, неуютно чувствуете себя в шумной компании. Эмоциональные проявления в поступках окружающих подчас кажутся вам непонятными и лишены смысла. Отдаете предпочтение уединенным занятиям конкретным делом, а не работе с людьми. Вы – сторонник точных формулировок и рациональных решений. Вероятно, у вас мало друзей, а тех, кто есть, вы цените больше за деловые качества и ясный ум, чем за чуткость и отзывчивость. Люди платят вам тем же: случаются моменты, когда вы чувствуете свою отчужденность; окружающие не слишком жалуют вас своим вниманием. Но это исправимо, если вы раскроете свой панцирь и станете пристальнее всматриваться в поведение своих близких и принимать их потребности как свои.

11 баллов и менее – очень низкий уровень. Эмпатийные тенденции личности не развиты, Затрудняетесь первым начать разговор, держитесь особняком среди сослуживцев. Особенно трудны для вас контакты с детьми и лица-

ми, которые намного старше вас. В межличностных отношениях нередко оказываетесь в неуклюжем положении. Во многом не находите взаимопонимания с окружающими. Любите острые ощущения, спортивные состязания предпочитаете искусству. В деятельности слишком центрированы на себе. Вы можете быть очень продуктивны в индивидуальной работе, во взаимодействии же с другими не всегда выглядите в лучшем свете. С иронией относитесь к сентиментальным проявлениям. Болезненно переносите критику в свой адрес, хотя можете на нее бурно не реагировать. Вам необходима гимнастика чувств.

МЕТОДИКА «ДИАГНОСТИКА ПРИНЯТИЯ ДРУГИХ (ШКАЛАФЕЙЯ)»

Литература:

1. Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – С. 157 – 158.
2. Лабунская В.А., Менджерицкая Ю.А., Бреус Е.Д. Психология затрудненного общения.- М.: АСАДЕМА , 2001. – С. 100 – 102.

Инструкция.

«Внимательно прочитайте (прослушайте) суждения опросника. Варианты ответов по всем суждениям даны на специальном бланке. Если вы считаете, что суждение верно и соответствует вашему представлению о себе и других людях, то в бланке ответов напротив номера суждения отметьте степень вашего согласия с ним, используя предложенную шкалу:

- «практически всегда»;
- «часто»;
- «иногда (редко)»;
- «случайно (очень редко)»;
- «никогда».

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. Людей достаточно легко ввести в заблуждение.
2. Мне нравятся люди, с которыми я знаком(а).
3. В наше время люди имеют очень низкие моральные принципы.
4. Большинство людей думают о себе только положительно, редко обращаясь к своим отрицательным качествам.
5. Я чувствую себя комфортно практически с любым человеком.
6. Все, о чем люди говорят в наше время, сводится к разговорам о фильмах, телевидении и других глупых вещах подобного рода.

7. Если кто-либо начал делать одолжение другим людям, то они сразу же, перестают уважать его.
8. Люди думают только о себе.
9. Люди всегда чем-то недовольны и ищут что-нибудь новое.
10. Причуды большинства людей очень трудно вытерпеть.
11. Людям определенно необходим сильный и умный лидер.
12. Мне нравится быть в одиночестве, вдали от людей.
13. Люди не всегда честно ведут себя с другими людьми.
14. Мне нравится быть с другими людьми*.
15. Большинство людей глупы и непоследовательны.
16. Мне нравится быть с людьми, чьи взгляды отличаются от моих*.
17. Каждый хочет быть приятным для другого*.
18. Чаще всего люди недовольны собой.

Бланк ответов

Ф.И.О. _____ Пол _____ Возраст _____

№	Всегда	Часто	Редко	Очень редко	Никогда
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					

Обработка и интерпретация результатов

Ответы оцениваются следующим образом: «всегда» – 4 балла; «часто» – 3 балла; «иногда (редко)» – 2 балла; «случайно (очень редко)» – 1 балл; «никогда» – 0 баллов.

Обратные суждения отмечены звездочкой()*. В этих суждениях баллы начисляются в обратном порядке: «всегда» – 0 балла; «часто» – 1 балла; «иногда (редко)» – 2 балла; «случайно (очень редко)» – 3 балла; «никогда» – 4 баллов.

Затем подсчитывается сумма баллов, набранная испытуемым:

- *60 баллов и больше* -- это высокий показатель принятия других;
- *45 - 60 баллов* -- средний показатель принятия других с тенденцией к высокому;
- *30 - 45 баллов* – средний показатель принятия других с тенденцией к низкому;
- *30 баллов и меньше* -- низкий показатель принятия других.

МЕТОДИКА «ДИАГНОСТИКА ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТИ (ШКАЛА КЭМПБЕЛЛА)»

Литература:

1. Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – С. 157 – 158.
2. Лабунская В.А., Менджерицкая Ю.А., Бреус Е.Д. Психология затрудненного общения.- М.: АСАДЕМА , 2001. – С. 102 – 104.

Инструкция. «Внимательно прочитайте (прослушайте) пары суждений опросника. Если вы считаете, что какое-либо суждение из пары верно и соответствует вашему представлению о себе и других людях, то в банке ответов напротив номера суждения отметьте степень вашего согласия с ним, используя предложенную шкалу. Если у вас возникли какие-нибудь вопросы, задайте их, прежде чем начнете выполнять тест».

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. А). Человек чаще всего может быть уверен в других людях.
В). Доверять другому небезопасно, так как он может использовать это в своих целях.
2. А). Люди скорее будут помогать друг другу, чем оскорблять друг друга-
В). В наше время вряд ли найдется такой человек, которому можно было бы полностью довериться.
3. А). Ситуация, когда человек работает для других, полна опасности.
В). Друзья и сотрудники выступают лучшим гарантом безопасности.
4. А). Вера в других является основой выживания в наше время.

- В). Доверять другим равнозначно поиску неприятностей.
5. А). Если знакомый просит в займы, лучше найти способ отказать ему.
В). Способность помочь другому составляет одну из лучших сторон нашей жизни.
6. А). «Договор дороже денег» - все еще лучшее правило в наше время.
В). В наше время необходимо стремиться угрожать всем независимо от собственных принципов.
7. А). Невозможно перепрыгнуть через себя.
В). Там, где есть воля, есть и результат.
8. А). В деловых отношениях не место дружбе.
В). Основная функция деловых отношений состоит в возможности помочь другому.

Бланк ответов

Ф.И.О. _____ Пол _____ Возраст _____

Варианты ответов: А или В.

№	А	В
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		

Обработка и интерпретация результатов

При совпадении ответа испытуемого с ключом он оценивается в 1 балл, при несовпадении – в 0 баллов. *Выборы, отражающие доброжелательное отношение к другим людям, обозначены звездочкой(*)*. Баллы суммируются.

Ключ

№ утверждения	Варианты ответа
1	А*
2	А*
3	В*
4	А*
5	В*
6	А*
7	В*
8	В*

- *4 балла и меньше* – низкий показатель доброжелательного отношения к другим;
- *4 - 8 баллов* -- средний показатель доброжелательного отношения к другим;
- *8 баллов и выше* – высокий показатель доброжелательного отношения к другим.

ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА ДОВЕРИЯ (ШКАЛА РОЗЕНБЕРГА)

Литература:

1. Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – С. 160 – 161.
2. Лабунская В.А., Менджерицкая Ю.А., Бреус Е.Д. Психология затрудненного общения.- М.: АСАДЕМА , 2001. – С. 104 – 105.

Инструкция.

«Внимательно прочитайте (прослушайте) пары суждений опросника. Если вы считаете, что какое-либо суждение из пары верно и соответствует вашему представлению о себе и других людях, то в банке ответов напротив номера суждения отметьте степень вашего согласия с ним, используя предложенную шкалу. Если у вас возникли какие-нибудь вопросы – задайте их, прежде чем начнете выполнять тест».

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. Как вы думаете, большинству людей можно доверять или во взаимодействии с другими нужно соблюдать осторожность?
 - А). Большинству людей можно доверять.
 - В). Во взаимодействии с другими нужно соблюдать осторожность.

2. Могли бы вы сказать, что люди чаще всего стремятся быть полезным другом или они думают только о себе?

А). Стремятся быть полезными другим.

В). Думают только о себе.

3. Как вы думаете, большинство людей попытались бы обмануть вас, если бы им представилась такая возможность, или вели бы себя честно?

А). Попытались бы обмануть, если бы им представилась такая возможность.

В). Вели бы себя честно.

Бланк ответов

Ф.И.О. _____ Пол _____ Возраст _____

Варианты ответов: А или В.

№	А	В
1		
2		
3		

Обработка и интерпретация результатов

При соответствии ответа испытуемого с ключом он оценивается в 1 балл, при несовпадении – в 0 баллов. Баллы суммируются.

№ утверждения	1	2	3
Ключ к ответу	А	А	В

- 1 балл и меньше - низкий показатель доверия;
- 2 балла - средний показатель доверия;
- 3 балла - высокий показатель доверия.

«ШКАЛА СОВЕСТЛИВОСТИ»

Автор: В. В. Мельников, Л. Т. Ямпольский.

Литература:

Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – С. 163 – 164.

«Шкала совестливости» предназначена для измерений степени уважения к социальным нормам и этическим требованиям. Для лиц с высоким значением фактора совестливости характерны такие особенности личности, влияющие на мотивацию поведения, как чувство ответственности, добросовестность, стойкость моральных принципов. В своем поведении они руководствуются чувством долга, строго соблюдают этические стандарты, всегда стремятся к выполнению социальных требований; высокая добросовестность обычно сочетается с хорошим самоконтролем.

Инструкция. «На бланке для ответа вам предлагается ряд утверждений. При согласии с утверждением рядом с ним поставьте знак «+» («да»), при несогласии – знак «-» («нет»).

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. Я всегда строго соблюдаю принципы нравственности и морали.
2. Я всегда слеую чувству долга и ответственности.
3. Я верю, что любые, даже скрытые поступки не окажутся безнаказанными.
4. Меня возмущает, что преступника могут освободить благодаря ловкой защите адвоката.
5. Я считаю, что соблюдение законов является обязательным.
6. Я считаю, что люди должны отказаться от всякого употребления спиртных напитков.
7. Если бы я должен был намеренно солгать человеку, мне пришлось бы смотреть в сторону, Так как стыдно было бы смотреть ему в глаза.
8. Я люблю читать книги, статьи на темы морали и нравственности.
9. Меня раздражает, когда женщины курят.
10. Думаю, что существует одно-единственное правильное понимание жизни.
11. Когда кто-нибудь проявляет глупость или невежество, я стараюсь его поправить.
12. Я человек твердых убеждений.
13. Я люблю лекции на серьезные темы.
14. Я считаю, что всякую работу следует доводить до конца, даже если кажется, что в этом нет необходимости.

Обработка и интерпретация результатов

За каждый положительный ответ начисляется по 1 баллу и подсчитывается их сумма. Чем большую сумму баллов набрал опрашиваемый, тем больше у него выражены совестливость, чувство ответственности.

МЕТОДИКА «ДИАГНОСТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КОММУНИКАЦИЙ»

Автор: Леонтьев А.А.

Литература:

Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – С. 161 – 162.

Предлагаемая методика является модифицированным вариантом анкеты А. А. Леонтьева. Диагностическая цель методики заключается в определении «аудиторной атмосферы», активности, выраженности познавательного интереса у обучаемых, а также некоторых проявлений стиля педагогического общения.

Инструкция. Экспертам, имеющим опыт общения с аудиторией, предлагается карта коммуникативной деятельности. Каждый эксперт работает независимо, после чего находится усредненная оценка. Оценку следует проводить по предлагаемой шкале, а при обсуждении попытаться обосновать, какие действия педагога вызвали те или иные оценки.

Карта коммуникативной деятельности

1.	Доброжелательность	7 6 5 4 3 2 1	Недоброжелательность
2.	Заинтересованность	7 6 5 4 3 2 1	Безразличие
3.	Поощрение инициативы	7 6 5 4 3 2 1	Подавление инициативы
4.	Открытость (свободное выражение чувств, отсутствие «маски»)	7 6 5 4 3 2 1	Закрытость (стремление держаться за социальную роль, боязнь своих недостатков, тревога за престиж)
5.	Активность (все время в общении, держит обучаемых в «тонусе»)	7 6 5 4 3 2 1	Пассивность (не управляет процессом общения, пускает его на самотек)
6.	Гибкость (легко схватывает и разрешает возникшие проблемы, конфликта)	7 6 5 4 3 2 1	Жесткость (не замечает изменений в настроении аудитории, направлен как бы на себя)

7.	Дифференцированность (индивидуальный подход)	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие дифференцированности в общении (нет индивидуального подхода к обучаемым)
----	--	---------------	---

Обработка и интерпретация данных

Подсчитывается усредненная экспертная оценка. Диапазон этих оценок может колебаться от 49 до 7 баллов. На основе средней оценки экспертов делается заключение о степени коммуникативной эффективности.

Если усредненная оценка экспертов колеблется в пределах *45-45 баллов*, то коммуникативная деятельность очень напряженная и близкая к модели активного взаимодействия. Педагог достиг вершин своего мастерства, свободно владеет аудиторией. Как дирижер прекрасно распределяет свое внимание, все средства общения органично вплетены во взаимодействие с обучаемыми. Непосвященному может показаться, что собралась компания давно знающих друг друга людей для обсуждения последних событий. Однако при этом все заняты общим делом, занятие достигает поставленной цели.

35 - 44 балла – высокая оценка. Дружеская, непринужденная атмосфера царит в аудитории. Все участники занятия заинтересованно наблюдают за педагогом или обсуждают поставленный вопрос. Активно высказываются мнения, предлагаются варианты решения проблемы. Стихийность отсутствует. Педагог корректно направляет ход занятия, не забывая отдавать должное юмору и остроумию собравшихся. Всякое удачное предложение тут же подхватывается и поощряется умеренной похвалой. Занятие проходит продуктивно, в активном взаимодействии сторон.

20 - 34 балла характеризуют педагога как вполне удовлетворительно овладевшего приемами общения. Его коммуникативная деятельность довольно свободна по форме. Он легко входит в контакт с обучаемыми, но не все оказываются в поле его внимания. В импровизированных дискуссиях он опирается на наиболее активную часть собравшихся, остальные же выступают в основном в роли наблюдателей. Занятие проходит оживленно, но не всегда достигает поставленной цели. Содержание занятия может непроизвольно приноситься в жертву форме общения. Здесь возможны проявления элементов моделей дифференцированного внимания и негибкого реагирования.

11 - 19 баллов – низкая оценка коммуникативной деятельности. Имеет место односторонняя направленность учебно-воспитательного воздействия со стороны педагога. Незримые барьеры общения препятствуют живым контактам сторон. Аудитория пассивна, инициатива проявляется доминирующим положением педагога. Его стиль уподобляется авторитарной или неконтактной моделям общения.

При очень низких оценках (**7 - 10 баллов**) всякое взаимодействие с обучаемыми отсутствует. Общение развивается по моделям дикторского или гипорефлексивного стиля. Оно обезличено, по психологическому содержанию

анонимно и практически ничем не отличается от массовой публичной лекции или вещания по радио. Педагогические функции ограничиваются лишь информационной стороной.

Эффективному взаимодействию обучающихся могут препятствовать самые разные факторы, известные как барьеры общения. Это такие объективные факторы, как расстояние, отсутствие видимости и слышимости.

МЕТОДИКА «САМООЦЕНКА ПСИХИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ»

Автор: М. В. Секач, В. Ф. Перевалов, Л. Г. Лаптев.

Литература: Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – С. 172 – 175.

Данная методика (предпочтительнее ее компьютерный вариант) выявляет динамику уровней психической устойчивости. По мнению авторов, методика «Самооценка психической устойчивости в межличностных отношениях» (СПРУ) предназначена респондентам разных возрастов, социальных рангов, видов деятельности и не имеет никаких противопоказаний по здоровью. В практическом плане она имеет наибольшую значимость для действий в экстремальных условиях, когда требуется становиться над обстоятельствами и побеждать их. Методика позволяет определить возможность руководителя проявлять психическую устойчивость по четырем психологическим компонентам: интеллект, воля, эмоции и личностно-профессиональные качества. Именно они, интегрируясь в системное психическое образование, составляют основу психической устойчивости руководителя.

Инструкция. «Предлагаем вам ответить на вопросы искренне и однозначно и занести свои ответы в бланк опросника. При ответе на каждый вопрос необходимо указывать определенное отношение к проблеме, содержащейся в вопросе, выражая согласие или отрицание («да» или «нет»). Если определение в опроснике соответствует вашему представлению о себе, на бланке перечеркните номер этого определения».

Бланк ответов

Ф.И.О. _____ Пол _____ Возраст _____

1	11	21	31	41	51
2	12	22	32	42	52
3	13	23	33	43	53
4	14	24	34	44	54
5	15	25	35	45	55
6	16	26	36	46	Ко- ли- че-

7	17	27	37	47
8	18	28	38	48
9	19	29	39	49
10	20	30	40	50

ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. Я отдаю распоряжения всем подчиненным в одинаковой форме.
2. Я уверен, что поощрение - более сильный стимул для сотрудника, чем боязнь наказания.
3. Моя позиция лидера соответствует реальному статусу.
4. Когда необходимо, я могу заставить людей работать столько, сколько нужно для дела.
5. Я стараюсь, чтобы каждый сотрудник максимально проявлял свои способности.
6. Мне не нравится, когда меня хвалят.
7. Я редко ошибаюсь, давая целостную квалификационную характеристику сотрудникам.
8. То, что моим подчиненным кажется, везением или удачей, на самом деле плод моих долгих размышлений и действий.
9. Мои служебные и личные интересы в целом совпадают.
10. В периоды учебы (школа, вуз) я всегда был среди лучших.
11. Я предпочитаю такую работу, при которой можно самостоятельно определять, что и как делать.
12. Мне удастся вести за собой людей, даже если они независимы от меня.
13. Я думаю, что самое главное в жизни - быть мастером своего дела.
14. По утрам я обычно чувствую себя отдохнувшим и бодрым.
15. У меня нет ощущения, что жизнь меня утомляет.
16. Я никогда не вздрагиваю перед неожиданным вызовом к руководству.
17. Меня не смущает присутствие большого количества незнакомых людей.
18. Я не отмечал, чтобы у меня пропал или изменялся голос во время спора.
19. В прохладную погоду я никогда не потею.
20. Мне нравится постоянно находиться среди людей.

21. В экстремальных ситуациях у меня не было ощущения удушья.
22. Мое настроение не бывает связано с изменением погоды.
23. Меня не беспокоят кошмарные сновидения.
24. Я отстаиваю только то, в чем искренне убежден.
25. Моя профессия удовлетворяет меня.
26. Я думаю, что мои привычки хороши и желательны.
27. Я считаю, что любая неприятность закончится, но ждать этого не следует.
28. Принимая решение в сложных ситуациях, я рассчитываю только на свой опыт и знания.
29. Я полностью отдаю себя своей профессии.
30. Я удовлетворен результатами самореализации в выбранном виде деятельности.
31. Я не думаю о болезнях, пусть все идет своим чередом.
32. Я всегда смотрю собеседнику прямо в глаза.
33. Я не верю в случайности, совпадения, суеверия.
34. Меня интересует все новое.
35. Я могу заставить себя работать столько, сколько необходимо для дела.
36. Я никогда не передаю слухи.
37. У меня широкий круг интересов.
38. Я лучше себя чувствую, когда работаю, чем когда бездельничаю.
39. Я всегда убежден, что делаю нужное и полезное дело.
40. Чаще всего я могу предугадать решение начальника.
41. Я могу решать деловые вопросы с людьми, которых не выношу,
42. Рутинная работа быстро вызывает у меня раздражение.
43. Я люблю работать с людьми опытными и умными.
44. Я уважаю людей, которые достигли успеха без посторонней помощи.
45. Свои решения я всегда стараюсь научно обосновывать.
46. Я всегда такой, каким кажусь.
47. Я работаю в основном из-за желания победить, выиграть.
48. Не обязательно, чтобы мои решения одобрялись подчиненными.
49. Я считаю, что знающий проблему руководитель всегда легко доведет ее до любого исполнителя.

50. Я постоянно чувствую свою ответственность на работе.
51. Я не волнуюсь из-за пустяков.
52. Я не обращаю внимания на то, о чем говорят у меня за спиной.
53. В различных ситуациях и в общении с разными людьми я веду себя совершенно по-разному.
54. Возраст собеседника не мешает мне установить деловой контакт.
55. Мне не трудно освоиться в новом качестве и в новом коллективе.

Обработка и интерпретация данных

Показателем правильности усвоения инструкции может служить следующая форма проверки: если респондент утвердительно ответил более чем на половину вопросов по «шкале лжи» (6, 16, 26, 36, 46, 45), то результат тестирования признается недействительным. В ином случае результаты тестирования указывают на один из уровней психической устойчивости руководителя.

Во-первых, необходимо определить процентный уровень положительных ответов. Для этого их количество делится на константное число 49 и умножается на 100.

Исходя из количества полученных баллов, мы можем охарактеризовать различные уровни психической устойчивости руководителя.

Высоким уровнем психической устойчивости руководителя характеризует его способность выполнять управленческие функции в любых реальных условиях без существенного психического и физического напряжения (70% и более положительных ответов).

Стабильный уровень психической устойчивости позволяет руководителю осуществлять управленческие функции успешно, без негативных последствий для психического здоровья (50% положительных ответов).

Удовлетворительный уровень обеспечивается, если руководитель добивается положительных результатов в управленческой деятельности, мобилизуя весь свой творческий потенциал (30% положительных ответов).

Если руководитель не соответствует одному или нескольким критериям психической устойчивости в такой степени, что не способен успешно выполнять управленческие функции, то его психическую устойчивость можно считать ***недостаточной*** (25% положительных ответов). Недостаточный уровень психической устойчивости не тождественен «неустойчивой психике». Это лишь уровень измерения психической и профессиональной состоятельности руководителей с соответствующим стажем работы на руководящей должности и определенного возраста.