**Зміст**

1. **Вправа «Спілкуйся з теплотою»**
2. **Діагностика комунікативних і організаторських схильностей**
3. **Методика «Експрес-діагностика рівня самооцінки»**
4. **Методика «агресивна поведінка»** (Є. П. Ільїн, П. А. Ковальов)
5. **Методика «Лідер»**
6. **Психогеометричний тест** (Сьюзен Дилінгер)
7. **Дослідження особливостей характеру особистості** (тест Г. Айзенка “Ваш характер”)

**1. Вправа «Спілкуйся з теплотою»**

Вправа спрямована на те, щоб навчити вас вміти загладжувати назріваючі конфлікти, вміти спілкуватися з добротою та: теплотою. Зараз вам будуть запропоновані картки із завданнями, на них буде написано початок діалогу, який з вами розпочне якась лю­дина. Ваша задача: відповісти цій особі так, щоб не створити конфліктну ситуацію, уникнути суперечки і дати зрозуміти, що ви зовсім не налаштовані на конфлікт.

Умовні варіанти завдань:

1. Ви знаходитись у театральній роздягальні. Гардеробник: «Скільки разів можна повторювати, що одяг, на якому немає петельки ми взагалі не приймаємо. Я втомився повторювати це кожного дня по сто разів. Перевіряйте кишені, не залишайте в них нічого і цінного, речі пропадають, і через таких як ви, я можу взагалі залишитися без роботи! Скільки ж можна, кожного дня казати одне й те саме…»
2. На вулиці перехожий наступив вам на ногу. Перехожий: «По цій вулиці взагалі можна пройти без перешкод? Чому постійно хтось плутається в мене під ногами? Ви дивитися, куди йдете? Чому я повинен щоразу думати про те, хто або що сьогодні попаде мені під ноги? І взагалі, у мене взуття дуже дороге!».
3. У трамваї жінка вас попросила передати гроші за проїзд оскільки кондуктора немає, і гроші потрібно передати водієві, але ви зробити цього не можете, оскільки ваші руки зайняті. Жінка: «Що ж за молодь пішла? Літня жінка просить передати плату за проїзд, так вони лінуються навіть рукою поворухнути, не кажучи вже про те, щоб гроші до водія донести. Чим далі, тим гірше, молодь зараз не вихована, старших не поважає, чому вас тільки вчать у цих школах? І не соромно тобі?».
4. У магазині продавець дав вам черствий хліб. Ви попросили, замінити хліб, або повернути гроші. У відповідь почули: «Хліб весь однаковий, я не винен, що на заводі випускають саме такий. Невідомо скільки він там у них лежить! І якщо я кожному почну віддавати назад гроші, то виторгу в магазині зовсім не буде. Я так можу і роботу втратити! Не буду я хліб міняти і гроші назад не поверну! Усі їдять, і ви їжте!».
5. У магазині квітів ви довго не можете вибрати букет. Такі букети продають лише в цьому магазині. Окрім вас покупців більше немає. Продавець: «Ну що, вибрали? Ви затримуєте мене, я з самого ранку на ногах, каву ще не пила! Невже так важко вибрати? Ви що, королеві букет купуєте? У нас всі букети - гарні, я вас запевняю! Вибирайте швидше, я втомилася стояти! Вибрали, розрахувалися і до побачення!».
6. Проїжджаючий повз вас автомобіль облив вас водою, водій зупинився, вийшов із машини: «Ти не бачиш, що йдеш поряд із калюжею? Невже ж не видно? Калюжа розміром з море! Через таких як ти, я на роботу спізнююся! Невже ж так важко обійти калюжу з іншого боку, чому ти йдеш саме по цій стороні вулиці?».
7. У магазині, де продають мобільні телефони, ви вибрали собі телефон. Продавець: «Не могли вибрати щось краще? Це ж застаріла модель! Нею лише горіхи колоти! Зараз модний телефон виглядає зовсім не так, як те страхіття, що ви обрали! Покажіть мені свій теперішній телефон! Боже мій, цьому телефону років сто, не менше. Вам не соромно діставати його із кишені, коли він дзвонить?».
8. Ви прийшли на пляж. Розіслали свого рушника і лягли. Поруч з вами багато вільного місця. До вас підходить жінка з маленьким сином. Жінка: «Розлігся! Місця тобі мало чи що? Дитині сісти ніде! Так хотілося посидіти ближче до води! Ти один і займаєш стільки місця! Тобі все одно де сидіти, а моїй дитині хочеться бути ближче до води!»
9. Літо, спека. У магазині ви просити продавця продати вам холодної води, що стоїть у холодильнику. Продавець дістає воду з-під прилавка. Вона зовсім не холодна. Ви намагаєтеся повернути воду продавцеві, але він вас навіть слухати не хоче: «Води холодної немає! Ну то й що, що в холодильнику? На вас всіх води холодної не вистачить, і самій пити хочеться постійно! Беріть цю й не морочте мені голову! Я сказала, що міняти воду не буду! Ідіть, скаржіться кому завгодно!»
10. У книжковому магазині ви вибрали книгу і йдете з нею до каси. Касир помічає, що деякі сторінки з книги вирвані. Касир: «Дожилися! Ви навіщо сторінки вирвали з книги? Ви ж все одно цю книгу купуєте! Може ви і з інших книг сторінки повиривали? Почитати вирішили на дозвіллі? Це ж треба, приходити в магазин, виривати сторінки з книг! Я зараз охорону покличу! Охороно, перевірте цього хулігана!».
11. У супермаркеті чоловік, що проходив поряд із вами зіштовхнув з полиці коробку цукерок. При цьому не зупинився, а пішов далі. І До вас підійшов охоронник: «Ви змушені будете заплатити за цю коробку. цукерок! Коробка впала і обгортка на ній розірвалася. Ці цукерки дуже дорого коштують! Взагалі, скільки можна ловити гав? Я за Вами вже 15 хвилин стежу, ви ходите по магазину і досі нічого не купили! Може, Ви прийшли сюди з іншою метою? Тільки знайте, я за вами стежу! Пройдіть на касу і заплатіть за цукерки!».
12. Ви вибираєте іграшку в іграшковому магазині. Вам необхідно перевірити, чи працює вона. Ви просите дозволу у наглядача залу це зробити. За правилами магазину вам повинні дозволити це зробити. Але чуєте у відповідь: «Скільки вас тут таких! Усім перевір, усім дай і Погратися тут! Наперевіряються, мелодію послухають і ставлять назад на полицю. Так жодних батарейок не вистачить! Мені потім що пропонуєте - за свої кошти їх купувати? Нічого ніхто перевіряти не буде! ».
13. На вулиці ви побачили літню людину, що втомлено прихилися до стіни дому. Ви запропонували свою допомогу. У відповідь почули: «Йди геть! Я зовсім не стара, мені лише 75 років, я сама взмозі йти туди, куди треба! Помічник! На допомогу погодишся - без гаманця залишишся! Знаю я вас таких, тільки й думаєте, як стару людину обдурити! Сором би мали! Поважали б старість!».

Прочитавши завдання, дайте відповідь тій людині, що вас образила у вашій ситуації. Не забудьте, що відповідь повинна бути доброю, не носити агресивний характер, і за допомогою неї ви повинні владнати назріваючий конфлікт. Дякую за старанність!

**2. Діагностика комунікативних і організаторських схильностей**

1. Чи є у вас прагнення до вивчення людей і знайомств з різними людьми?

2. Чи подобається вам займатися громадською роботою?

3. Чи довго вас турбує почуття образи, завданої вам ким-небудь з ваших товаришів?

4. Чи завжди вам важко орієнтуватися в критичній ситуації?

5. Чи багато у вас друзів, з якими ви постійно спілкуєтеся?

6. Чи часто вам вдається схилити більшість своїх товаришів до прийняття ними вашої думки?

7. Чи вірно, що вам приємніше і простіше проводити час за книгами або за яким-небудь іншим заняттям, ніж з людьми?

8. Якщо виникли перешкоди у здійсненні ваших намірів, чи легко вам відмовитися від своїх намірів?

9. Чи легко ви встановлюєте контакти з людьми, які старші за вас за віком?

10. Чи любите ви придумувати або організовувати зі своїми товаришами різні ігри та розваги?

11. Чи важко вам включатися в нові для вас компанії (колективи)?

12. Чи часто ви відкладаєте на потім справи, які потрібно виконати сьогодні?

13. Чи легко вам вдається встановлювати контакти та спілкуватися з незнайомими людьми?

14. Чи прагнете ви домогтися того, щоб ваші товариші діяли відповідно до вашої думки?

15. Чи важко ви освоюєтеся в новому колективі?

16. Чи правда, що у вас не буває конфліктів з товаришами через невиконання ними своїх обіцянок, зобов'язань, обов'язків?

17. Чи прагнете ви при нагоді познайомитися і поговорити з новою людиною?

18. Чи часто при вирішенні важливих справ ви приймаєте ініціативу на себе?

19. Чи дратують вас навколишні люди та чи хочеться вам побути на самоті?

20. Чи правда, що ви погано орієнтуєтеся в незнайомій для вас обстановці?

21. Чи подобається вам постійно знаходитися серед людей?

22. Чи виникає у вас роздратування, якщо вам не вдається закінчити розпочату справу?

23. Чи відчуваєте ви незадоволення, якщо доводиться проявити ініціативу, щоб познайомитися з новою людиною?

24. Чи правда, що ви втомлюєтеся від частого спілкування з товаришами?

25. Чи любите ви брати участь у колективних іграх?

26. Чи часто ви проявляєте ініціативу при вирішенні питань, які зачіпають інтереси ваших товаришів?

27. Чи правда, що ви відчуваєте себе невпевнено серед незнайомих людей?

28. Чи правда, що ви рідко прагнете довести свою правоту?

29. Чи вважаєте ви, що вам не становить особливих труднощів внести пожвавлення в малознайому групу?

30. Чи приймаєте ви участь у громадській роботі в школі (у навчальному закладі, на виробництві)?

31. Чи прагнете ви обмежити коло своїх знайомих?

32. Чи вірно, що ви не прагнете відстоювати свою думку або рішення, якщо воно не відразу було прийнято товаришами?

33. Чи відчуваєте ви себе невимушено, потрапивши в незнайомий колектив?

34. Чи охоче ви приступаєте до організації різних заходів для своїх товаришів?

35. Чи правда, що ви не відчуваєте себе досить упевненим і спокійним, коли доводиться говорити що-небудь великій групі людей?

36. Чи часто ви спізнюєтеся на ділові зустрічі, побачення?

37. Чи правда, що у вас багато друзів?

38. Чи часто ви опиняєтеся в центрі уваги своїх товаришів?

39. Чи часто ви стривожені і відчуваєте незручність при спілкуванні з малознайомими людьми?

40. Чи правда, що ви не дуже впевнено почуваєте себе в оточенні великої групи своїх товаришів?

**Ключ до тесту**

Комунікативні схильності визначають ключові відповіді на наступні питання:

(+) Так 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37

(-) Ні 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39

Організаторські схильності визначають ключові відповіді на наступні питання

(+) Так 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38

(-) Ні 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40

**Обробка результатів тесту**

Максимальна кількість балів окремо по кожному параметру - 20. Підраховуються бали окремо за комунікативними та окремо за організаторськими схильностям за допомогою ключа для обробки даних «КОС-2».

За кожну відповідь «так» або «ні» для висловлювань, які збігаються із зазначеними в ключі окремо за відповідними схильностям, приписується один бал. Експериментально встановлено п'ять рівнів комунікативних і організаторських схильностей. Зразок розподілу балів за цими рівнями показано нижче.

**Рівні комунікативних і організаторських схильностей**

Сума балів 1-4 – рівень дуже низький.

Сума балів 5-8 – рівень низький.

Сума балів 9-12 – рівень середній.

Сума балів 13-16 – рівень високий.

Сума балів 17-20 – рівень найвищий.

**Сума балів 1-4** говорить про низький рівень прояву комунікативних і організаторських схильностей.

**Сума балів 5-8** говорить про комунікативні та організаторські схильності на рівні нижче середнього. Такі люди не прагнуть до спілкування, вважають за краще проводити час наодинці з собою. У новій компанії або колективі відчувають себе скуто. Зазнають труднощів у встановленні контактів з людьми. Не відстоюють свою думку, важко переживають образи. Рідко виявляють ініціативу, уникають прийняття самостійних рішень.

**Сума балів 9-12** характеризує середній рівень прояву комунікативних та організаторських схильностей. Такі особистості прагнуть до контактів з людьми, відстоюють своє, однак потенціал їх схильностей не відрізняється високою стійкістю. Потрібно подальша виховна робота з формування та розвитку цих якостей особистості.

**Сума балів 13-16** свідчить про високий рівень прояву комунікативних та організаторських схильностей піддослідних. Люди не губляться у нових обставинах, швидко знаходять друзів, прагнуть розширити коло своїх знайомих, допомагають близьким і друзям, проявляють ініціативу в спілкуванні, здатні приймати рішення в складних, нестандартних ситуаціях.

**Сума балів 17-20** – вищий рівень комунікативних та організаторських схильностей. Це  свідчить про те, що у таких людей сформована потреба в комунікативній і організаторській діяльності. Вони швидко орієнтуються у важких ситуаціях. Невимушено поводять себе у новому колективі. Ініціативні. Приймають самостійні рішення. Відстоюють свою думку і домагаються прийняття своїх рішень. Люблять організовувати ігри, різні заходи. Наполегливі і натхненні у діяльності.

**3. Методика «Експрес-діагностика рівня самооцінки»**

Інструкція. Відповідаючи на запитання, вказуйте, наскільки характерні для

вас перераховані нижче стани. Використовуйте таку шкалу:

дуже часто — 4 бали;

часто — 3 бали;

іноді — 2 бали;

рідко — 1 бал;

ніколи — 0 балів.

ОПИТУВАЛЬНИК

1.Я часто хвилююся даремно.

2.Мені хочеться, щоб мої друзі підбадьорювали мене.

3.Я боюся виглядати дурнем.

4.Мене хвилює моє майбутнє.

5.Зовнішній вигляд інших набагато кращий, ніж мій.

6.Як шкода, що багато хто не розуміє мене.

7.Відчуваю, що не вмію правильно розмовляти з людьми.

8.Люди чекають від мене багато чого.

9.Почуваю себе скутим.

10.Мені здається, що зі мною повинна статися якась не¬приємність.

11.Мене хвилює думка про те, як люди ставляться до мене.

12.Я відчуваю, що люди говорять про мене за моєю спиною.

13.Я не почуваюся в безпеці.

14.Мені ні з ким поділитися своїми думками.

15.Люди не особливо цікавляться моїми досягненнями.

***Опрацювання й інтерпретація результатів***

Щоб визначити рівень самооцінки, потрібно скласти всі бали та підрахувати

загальний сумарний бал.

***Рівні самооцінки:***

10 балів і менше — завищений рівень;

11 - 29 балів — середній, нормативний рівень реалістичної оцінки своїх

можливостей;

більше 29 балів — занижений рівень.

**4. Методика «агресивна поведінка»** (Є. П. Ільїн, П. А. Ковальов)

Спрямована на виявлення стриманості-нестриманості і типу агресивної поведінки.

***Інструкція***. На кожне твердження в матриці потрібно дати відповіді «так» (ставиться знак «+») або «ні» (ставиться знак «-»).

***Питання тесту***:

1. Я не можу втриматися від грубих слів, якщо хтось не згоден зі мною.
2. Іноді я пліткують про людей, яких не люблю.
3. Я ніколи не дратуюся настільки, щоб кидатися предметами.
4. Я рідко даю здачі, якщо мене вдарять.
5. Підчас я вимагаю в різкій формі, щоб поважали мої права.
6. Від злості я часто про себе посилаю прокляття моєму кривднику.
7. Я можу згадати випадки, коли я був настільки злий, що хапав ліпшу під руку річ і ламав її.
8. Якщо я розлючуся, я можу вдарити людину.
9. Якщо хтось дратує мене, я готовий сказати все, що про нього думаю.
10. При виникненні конфлікту на роботі я найчастіше «розряджатися» в розмовах з друзями і близькими.
11. Іноді я висловлюю свій гнів тим, що стукаю по столу кулаком.
12. Якщо я повинен для захисту своїх прав застосувати фізичну силу, то я так і роблю.
13. Коли на мене кричать, я починаю кричати у відповідь.
14. Я часто розповідаю будинку про недоліки по службі, які критикують мене.
15. З досади я можу штовхнути ногою все, що підвернеться.
16. У дитинстві мені подобалося битися.
17. Я часто просто погрожую людям, хоча і не збираюся приводити загрозу у виконання.
18. Я часто про себе обмірковую, що мені треба висловити начальнику, але так і не роблю цього.
19. Я вважаю непристойним стукати по столу, навіть якщо людина дуже сердитий.
20. Якщо той, хто взяв мою річ, не віддає її, я можу застосувати силу.
21. У суперечці я часто починаю сердитися і кричати.
22. Я вважаю, що засуджувати людину «позаочі" не дуже етично.
23. Не було випадку, щоб я зі злості що-небудь зламав.
24. Я ніколи не застосовую фізичну силу для вирішення спірних питань.
25. Навіть якщо я злюся, я не вдаюся до сильних виразів.
26. Я не пліткують про людей, навіть якщо вони мені дуже не подобаються.
27. Я можу так рассвірепеть, що буду трощити все підряд.
28. Я не здатний вдарити людину.
29. Я не вмію «поставити людину на місце», навіть якщо він цього заслуговує.
30. Іноді я про себе обзиваю начальника, якщо залишаюся незадоволений його рішенням.
31. Мені не подобаються люди, які зганяють зло на своїх дітях, роздаючи їм потиличники.
32. Люди, які постійно переводять вас, варті того, щоб їх вдарили.
33. Як би я не був злий, я намагаюся не ображати інших.
34. Після неприємностей на роботі я часто скандалю будинку.
35. Коли я дратуюся, то, йдучи, ляскаю дверима.
36. Я ніколи не любив битися.
37. Я буваю грубуватий з людьми, які мені не подобаються.
38. Якщо в транспорті мені віддавили ногу, я про себе лаюся всякими словами.
39. Я завжди засуджую батьків, що б'ють своїх дітей тільки тому, що у самих поганий настрій.
40. Краще переконати людину, ніж примушувати його фізично.

 Підраховуються як плюси, так і мінуси.

***Ключ***.

* Відповіді «так» по позиціях 1,5,9,13,17,21,37 і «ні» по позиціях 25,29,33 свідчать про схильність опитуваного до прямої вербальної агресії;
* Відповіді «так» по позиціях 2, 6,10,14, 18, 30, 34, 38 і «ні» по позиціях 22, 26 - про схильність до непрямої вербальної агресії;
* Відповіді «так» по позиціях 7, І, 15,27,35 і «ні» по позиціях 3,19,23, 31,39 - 0 схильності до непрямої фізичної агресії;
* Відповіді «так» по позиціях 8,12,16, 20, 32 і «ні» по позиціях 4, 24, 28, 36, 40 - про схильність до прямої фізичної агресії.

За кожний із зазначених відповідей нараховується 1 бал.

***Висновки***. Чим більша сума набраних балів, тим вище у даної людини схильність до агресії.
Сума балів за пряму і непряму фізичну агресію і пряму вербальну агресію дозволяє судити про нестриманості, якщо сума 20 балів і більше, або стриманості (витримці), якщо сума 10 балів і менше.

**5. Методика «Лідер»**

***Інструкція***

Дослідження можна проводити як із одним досліджуваним, так і з групою.

Досліджуваним роздаються анкети і зачитується інструкція.

***Інструкція досліджуваному:*** «Вам пропонуються 50 запитань, на кожне з яких треба чесно і відверто відповісти «так» або «ні». Запитання читайте уважно і відповідайте швидко, без особливих роздумів. Пам’ятайте, що немає «хороших» або «поганих»відповідей».

1. Чи часто ви буваєте в центрі уваги серед оточуючих?

А) так Б) ні

2. Чи вважаєте Ви, що значна частина із оточуючих Вас людей, займають вищу посаду, ніж Ви?

А) так Б) ні

3. Коли Ви знаходитесь на зібранні людей, рівних з Вами по службовому положенню, відчуваєте Ви бажання не висловлювати свою думку, навіть якщо це необхідно?

А) так Б) ні

4. Коли Ви були дитиною Вам подобалось бути лідером серед однолітків?

А) так Б) ні

5. Чи подобається Вам , коли Вам вдається переконати кого-небудь у чому-небудь?

А) так Б) ні

6. Трапляється так, що Вас називають нерішучою людиною?

А) так Б) ні

7. Чи погоджуєтесь Ви із твердженням: «Все найбільш корисне у світі є результатом діяльності незначної кількості видатних людей»?

А) так Б) ні

8. Ви відчуваєте потребу у пораднику, який міг би спрямувати Вашу навчальну (професійну) активність?

А) так Б) ні

9. Чи втрачаєте Ви спокій у розмові з людьми?

А) так Б) ні

10. Чи подобається Вам, коли оточуючі бояться Вас?

А) так Б) ні

11. Чи намагаєтесь Ви в компанії зайняти таке місце, де Ви би перебували у центрі уваги і могли б контролювати ситуацію?

А) так Б) ні

12. Чи вважаєте Ви , що справляєте на людей значуще враження?

А) так Б) ні

13. Ви вважаєте себе мрійником?

А) так Б) ні

14. Чи губитесь Ви, коли оточуючі не погоджуються з Вами?

А) так Б) ні

15. Чи траплялось так, що за власною ініціативою Ви організовували діяльність різних команд, колективів?

А) так Б) ні

16. Якщо Ви щось запланували і не отримали бажаних результатів, то Ви:

А) будете раді, якщо відповідальність за це буде перенесена на когось іншого;

Б) візьмете на себе відповідальність і завершите справу.

17. Яке з цих двох тверджень Вам близьке:

А) справжній керівник повинен володіти тим видом діяльності, яким він керує, і брати у ньому участь;

Б) справжній керівник повинен вміти тільки керувати іншими і не обов’язково брати участь у діяльності.

18. З якими людьми Вам більше подобається працювати?

А) з покірними людьми;

Б) з незалежними і самостійними людьми.

19. Чи намагаєтесь Ви уникати гострих дискусій?

А) так Б)ні

20. Коли Ви були дитиною, чи часто Вам доводилось зустрічатись із владність батька?

А) так Б) ні

21. Чи вмієте Ви у дискусії на професійну тему переконати тих, хто з Вами не погоджується?

А) так Б) ні

22. Уявіть собі таку ситуацію: під час прогулянки по лісу з друзями Ви загубились.

Наближається вечір, треба приймати рішення. Що Ви будете робити?

А)дозволите прийняти рішення найкомпетентнішому з вас;

Б) просто не будете нічого робити, розраховуючи на інших.

23. Є така приказка: «Краще бути хорошим робітником, ніж поганим керівником». Чи погоджуєтесь Ви ?

А) так Б) ні

24. Чи вважаєте Ви себе впливовою людиною?

А) так Б) ні

25. Чи може неуспіх у проявленні ініціативи змусити Вас ніколи більше цього не робити?

А) так Б) ні

26. Як Ви вважаєте, хто справжній лідер?

А) найкомпетентніша людина;

Б) той, у кого найсильніший характер;

27. Чи завжди Ви намагаєтесь зрозуміти і гідно оцінити людину?

А) так Б) ні

28. Чи поважаєте Ви дисципліну?

А) так Б)ні

29. Якому із двох видів керівника(нижче наведених) Ви надаєте перевагу?

А) той, який все вирішує сам;

Б) той, який завжди радиться і прислухається до думки інших.

30. Який із стилів керівництва на Вашу думку найкращий для роботи ?

А) колегіальний

Б) авторитарний

31. Чи часто у Вас складається враження, що інші використовують Вас?

А) так Б) ні

32. Який із цих двох портретів більше схожий на Вас?

А) людина , яка чітко і голосно говорить, за словом у карман не лізе.

Б) людина із спокійним , тихим голосом, стримана і задумлива.

33.Як Ви себе будете поводити на зборах, якщо вважаєте, що лише ваша думка правильна?

А) промовчу

Б) буду відстоювати свою думку

34. Чи підчиняєте Ви власні інтереси та інтереси інших у діяльність , якою Ви займаєтесь?

А) так Б)ні

35. У вас виникає почуття тривоги, коли Вас призначили відповідальним за певну справу?

А) так Б) ні

36. Чому Ви надали б перевагу:

А) працювати під керівництвом хорошої людини.

Б) працювати самостійно, без керівника.

37. Як Ви ставитесь до твердження: «Для того , щоб сімейне життя було хорошим, необхідно, щоб рішення приймав хтось один із подружжя»

А) погоджуюсь Б) не погоджуюсь

38. Чи траплялось так, що Вам доводилось щось купувати під впливом інших, а не із власних потреб та бажань?

А) так Б) ні

39. Чи вважаєте Ви свої організаторські здібності хорошими?

А) так Б)ні

40. Як Ви себе поводите зіштовхнувшись із труднощами?

А)опускаю руки

Б)у мене з’являється сильне бажання їх перебороти

41. Чи робите Ви зауваження людям, якщо вони цього заслуговують?

А) так Б) ні

42. Чи вважаєте , що Ваша нервова система здатна витримувати життєві навантаження?

А) так Б) ні

43. Як Ви будете діяти, якщо Вам запропонують змінити структуру вашого закладу?

А) введу потрібні зміни негайно

Б) не буду квапитись, спочатку все ретельно обміркую

44. Чи зможете Ви перервати надто балакучого співбесідника, якщо буде потрібно?

А) так Б) ні

45. Чи погоджуєтесь Ви з твердження: «Для того, щоб жити щасливо, треба жити непомітно»?

 А) так Б)ні

46. Чи вважаєте Ви , що кожна людина повинна зробити щось видатне? А) так Б)ні

47. Ким би Ви хотіли бути:

А) художником, поетом, композитором, вченим.

Б) видатним керівником

48. Яку музику Вам приємніше слухати?

А) могутню і урочисту

Б) тиху і ліричну

49. Ви переживаєте хвилювання, очікуючи зустрічі із відомою людиною?

 А) так Б)ні

50. Часто Ви зустрічаєте людей із більшою волею, ніж у Вас?

 А) так Б)ні

***Обробка та аналіз результатів***

В ході аналізу отриманих даних необхідно підрахувати кількість балів, які співпадають із ключем.

Ключ:

 1а, 2а, 36,4а, 5а, 6б,7а, 86,96,10а, 11а, 12а, 136,146,15а, 166,17а, 186,196,20а, 21а, 22а, 23а, 24а, 256,26а, 276,28а, 296,306, 31а, 32а, 336,34а, 356,366,37а, 386,39а, 406,41а, 42а, 43а, 44а, 456, 46а,476,48а, 496,506.

За кожну відповідь, яка співпала із ключем, ставиться 1 бал

***Рівні прояву лідерських якостей***

До 25 балів – слабо виражений рівень

Від 26 до 35 – лідерські якості проявляються на середньому рівні

Від 36-40 - лідерські якості проявляються на високому рівні

Від 40 – лідер , схильний до диктатури

**6. Психогеометричний тест (Сьюзен Дилінгер)**

Психогеометрія – цікава практична система дослідження особистості. Вона створена і широко застосовується в США. Її автор – фахівець з підготовки управлінських кадрів. За деякими даними ефективність правильно виконаного тесту досягає 85 %.

Цей тест дозволяє:

* миттєво визначити тип Вашої особи і особи, що Вас цікавить;
* дати докладну характеристику особистісних якостей і особливостей поведінки людини звичайною, зрозумілою мовою;
* спрогнозувати поведінку кожного типу особистості;
* визначити рівень вашої психологічної сумісності з певними типами людей.

Цей тест посилює і дозволяє частково усвідомити наше підсвідоме, інтуїтивне “відчуття” інших людей. Тому, виконуючи його, намагайтеся дослухатися до своєї інтуїції і, по можливості, “відключити” раціональну логіку, логічну частину нашого “Я”.

***Інструкція:***

Виберіть із п’яти фігур ту, стосовно якої ви можете сказати: це – Я. Спробуйте відчути свою форму! Якщо вам буде важко зробити це, то виберіть фігуру, яка першою привернула вашу увагу. Потім прорангуйте фігури, які залишилися поза вашою увагою і запишіть їхні назви під відповідними номерами. Остання фігура під номером 5, буде точно не вашою формою, тобто формою, яка підходить вам найменше.



***Коротка психологічна характеристика основних “форм” особистості.***

Фігура, що опинилася на першому місці, – це Ваша основна фігура чи суб’єктивна форма. Вона дозволяє визначити Ваші основні, домінуючі риси характеру чи особливості поведінки. Риси фігур, які Ви обрали наступними, – це риси, які Ви демонструєте тим рідше, чим далі від першої знаходиться та чи інша фігура. Остання, п’ята фігура вказує на форму людини, взаємодія з якою викликає у Вас найбільші труднощі.

Може статися, що жодна фігура Вам, чи іншій людині, не підходить. Тоді людину можна описати комбінацією з двох або навіть трьох форм.

Нарешті, може статися, що Вам важко вловити інтуїтивне відчуття форми себе чи іншої людини. Тоді почніть з характеристик, що наведені для п’яти форм, намагайтеся використати їх для розуміння людей даного типу та прогнозу їх поведінки і поступово тренуйте в собі відчуття геометричної форми цих людей.

Квадрат. Якщо вашою основною формою є квадрат, то ви невтомний працівник. Працелюбність, наполегливість, потреба доводити розпочату справу до кінця, старанність, яка дозволяє досягати завершення роботи, – це те, чим відомі істинні “люди-квадрати”. Витривалість, терпіння і методичність зазвичай роблять їх висококласними спеціалістами у своїй галузі. Цьому сприяє невтомна потреба в інформації та колекціонування найнеймовірніших відомостей.

“Люди-квадрати” скоріше “вираховують” результат, аніж здогадуються про нього. Вони надзвичайно уважні до деталей, дрібниць, а також люблять раз і назавжди заведений порядок. Усі ці якості сприяють тому, що “квадрати” можуть стати відмінними адміністраторами, виконавцями, але рідко бувають хорошими розпорядниками, менеджерами. Звичайно, всі названі чесноти “людей-квадратів” мирно співіснують зі слабкими місцями.

***Трикутник.*** Ця форма символізує лідерство, і багато “трикутників” відчувають у цьому своє призначення: “Народжені, щоб бути лідерами”. Найхарактернішою особливістю “людей-трикутників” є здатність концентруватися на головній меті. Вони – енергійні, сильні особистості, які ставлять прозорі цілі і, як правило, досягають їх.

“Люди-трикутники” дуже впевнені в собі, хочуть постійно відчувати свою правоту. Це робить їх особистостями, які постійно конкурують з іншими. “Трикутник” – це установка на перемогу.

Із “Трикутників” виходять прекрасні менеджери найвищого рівня управління. Саме до таких висот вони і прагнуть. І допомагає їм у цьому ще одна якість – майстерність “політичної інтриги”. Взагалі, “Трикутники” дуже симпатичні, привабливі люди, які змушують все і всіх обертатися навколо себе і без яких наше життя втратило б усю гостроту відчуттів.

***Прямокутник.*** Символізує стан переходу та змін. Це люди, незадоволені тим способом і стилем життя, який вони ведуть у даний час, а тому перебувають у пошуках кращого становища.

Найбільш характерні риси “Прямокутників” – непослідовність і непередбачуваність вчинків упродовж перехідного періоду. Тим не менш, як і у всіх людей, у “Прямокутників” виявляються і позитивні якості, що приваблюють до них оточуючих. Це, перш за все, допитливість, жвавий інтерес до всього, що відбувається, та сміливість. Правда, зворотним боком цього явища є надмірна довірливість, навіюваність, наївність. Тому “Прямокутниками” легко маніпулювати.

Якщо ви дійсно маєте “прямокутну форму”, будьте обережні! І пам’ятайте, що “прямокутність” – це лише стадія. Вона мине – і ви вийдете на новий рівень особистісного розвитку та збагатитесь набутим досвідом.

***Коло.*** “Люди-кола” – це найкращі комунікатори серед п’яти форм, насамперед тому, що вони найкращі слухачі. Їм характерна висока чутливість, розвинута емпатійність – здатність співпереживати, співчувати, емоційно відгукуватися на переживання іншої людини. “Людина-коло” відчуває чужу радість і відчуває чужий біль, як свій власний. “Люди-кола” відмінно “бачать” людей і в одну мить можуть розпізнати облудника та брехуна. Вони “вболівають” за свій колектив і високопопулярні серед колег по роботі. Але, як правило, вони слабкі менеджери і керівники у сфері бізнесу.

По-перше, “Люди-кола”, через їх спрямованість скоріше на людей, ніж на справу, надто намагаються догодити кожному. По-друге, “Кола” не відрізняються рішучістю. Якщо їм випадає керувати, то вони обирають демократичний стиль керівництва і намагаються обговорити практично будь-яке рішення з більшістю та заручитися підтримкою.

Можна сказати, що “Кола” – природжені психологи. Для того, щоб очолити серйозний бізнес, “Людям-колам” не вистачає організаторських навичок.

***Зизгаг*** (хвилясті лінії). Ця фігура символізує креативність, творчість. Це найбільш унікальна і єдина розімкнута фігура з п’яти. Якщо ви чітко обрали хвилясту лінію як свою основну форму, то ви, скоріше за все, істинний “право-півкульний” мислитель, вільнодумаюча людина.

“Зигзаги” схильні бачити світ постійно змінним. Тому для них немає нічого більш нудного, ніж речі, які ніколи не змінюються: постійність, шаблон, правила та інструкції; люди, які завжди з усім погоджуються або роблять вигляд, що погоджуються.

“Зигзаги” просто не можуть продуктивно працювати у добре структурованих ситуаціях, їм необхідна різноманітність, високий рівень стимуляції та незалежність від інших на своєму робочому місці.

“Зигзаг” – найзбудливіша з усіх п’яти фігур. При цьому “людині-зигзагу” не вистачає компромісності: вона нестримана, дуже експресивна, що разом з ексцентричністю часто заважає їй втілювати свої ідеї в життя.

**7. Дослідження особливостей характеру особистості** (тест Г. Айзенка “Ваш характер”)

***Мета роботи:*** навчитися досліджувати деякі особливості характеру особистості, визначаючи рівень інтроверсії-екстраверсії, емоційної стабільності-нестабільності.

***Використовувані матеріали:*** 1) тест Г. Айзенка “Ваш характер”; 2) ключ до тесту.

***Хід роботи:***

1. Ознайомитися з теоретичним матеріалом.

2. Одержати тест Г. Айзенка “Ваш характер”, за допомогою якого проводиться дослідження.

3. На запропоновані питання дати відповіді. Відповідаючи на питання, потрібно ставити “так” (+) у випадку позитивної відповіді, “ні” (-) – у випадку негативної.

4. Одержані показники порівняти з ключем і отримати показники інтроверсії-екстраверсії, емоційної стабільності-нестабільності та здійснити їх інтерпретацію.

5. Побудувати систему координат інтроверсії-екстраверсії, емоційної стабільності-нестабільності і знайти на ній координату рівня інтроверсії-екстраверсії, емоційної стабільності-нестабільності даної особи (див. далі рис. 1.1).

6. На основі проведеного дослідження зробити письмовий звіт.

***Теоретичні матеріали до виконання лабораторної роботи***

***Характер* –** комплекс сталих психічних властивостей людини, що виявляються в її поведінці та діяльності, у ставленні до суспільства, до праці, до інших, до самої себе.

Визначальними властивостями психіки, що зумовлюють тип характеру, є екстраверсія та інтраверсія. Поняття “інтроверсія” і “екстраверсія” запропоновані швейцарським психологом К. Г. Юнгом. В основі поділу, запропонованого ним, лежить уявлення про те, що в житті людини є дві групи явищ – явища зовнішнього життя і внутрішнього. Як в тому, так і в іншому відбуваються певні події – тобто те, що змінює життя, що є значущим для людини.

*Екстраверти* (від латинських коренів “екстра” – “назовні”, “верто” – “направляю”) – особистості, які спрямовані назовні в силу організації їх нервових процесів, потребують постійного стимулювання з боку зовнішнього середовища. Їм притаманна тяга до нових вражень. Вважається, що екстравертам властиві товариськість, імпульсивність, безтурботність, балакучість, гнучкість поведінки, велика ініціативність (але незначна наполегливість) і висока соціальна адаптованість. Їх почуття, емоції не завжди піддаються контролю. Екстраверти зазвичай наділені чарівністю, прямолінійні в судженнях, орієнтуються переважно на зовнішню оцінку. Добре виконують роботу, яка вимагає швидких рішень.

*Інтроверти*(від лат. “інтро” – “всередину”, “верто” – “направляю”) – особистості, які спрямовані всередину в силу організації їх нервових процесів, не потребують значного зовнішнього стимулювання. Людина-інтроверт менш контактна, їй притаманні нетовариськість, замкненість, друзів у неї небагато, але вона вірна їм надовго. Інтроверт уникає галасливих компаній, повільний, поважний, планує свої дії та вчинки, досить добре контролює емоції.

Інтровертам притаманна соціальна пасивність (за досить великої наполегливості), схильність до самоаналізу і складності щодо соціальної адаптації. Інтроверти краще справляються з монотонною роботою, вони обережні, охайні, педантичні.

*Амбавертам* притаманні риси екстра- та інтроверсії. Інколи для уточнення цього показника рекомендується додаткове обстеження за допомогою інших тестів.

“Чистих” екстравертів та інтровертів практично не буває, але всі ми займаємо в цьому діапазоні певну позицію, ближчу до того чи іншого полюса.

При дослідженні екстраверсії-інтроверсії показники від 0 до 10 свідчать про те, що людина є інтровертом; 11-14 – амбавертом, 15-24 – екстравертом.

Емоційні реакції людини можна розрізняти, виходячи, зокрема, з того, наскільки в них врівноважені чи неврівноважені процеси збудження та гальмування. Врівноважена людина здатна контролювати свої емоційні прояви, володіти ними. Саме це і визначає рівень *емоційної стабільності людини.*

Варто зазначити, що мова йде не про саму емоційність або неемоційність і не про здатність виявляти чи приховувати емоції, а саме про *рівень контролю* за емоційними проявами. Виходячи з цього, люди поділяються на емоційно стабільних і емоційно нестабільних. Емоційна нестабільність є причиною багатьох проблем особи, і тому є сенс виміру її рівня у людини.

На нейрофізіологічному рівні емоційна стабільність чи нестабільність людини зумовлюються динамікою процесів збудження-гальмування в півкулях головного мозку. Процеси збудження і гальмування можуть бути більш чи менш врівноважені – тоді ми говоримо про ту чи іншу міру *емоційної стабільності.* Вони можуть бути неврівноважені. При цьому може переважати або процес збудження, або процес гальмування. І те, і інше притаманне людині *емоційно нестабільній.*

У емоційно нестабільних людей-екстравертів переважає процес збудження. У людей-інтровертів, емоційно нестабільних, найчастіше переважає гальмування.

В поведінці емоційна стабільність-нестабільність виявляється таким чином: у емоційно стабільної людини емоційна реакція за силою і тривалістю відповідає фактору, що викликав дану емоційну реакцію. Коли причина, що викликала дану емоційну реакцію, вичерпала себе, емоція згасає, людина повертається до рівноваги.

У емоційно нестабільної людини реакція часто не відповідає подразникові за характером. Скажімо, потрапивши в дорожньо-транспортну пригоду така людина просто кидає кермо, замість того, щоб рятувати своє життя. Таким чином, *емоційно стабільні особистості –* це люди, які не схильні до занепокоєності, стійкі щодо зовнішніх впливів, вони викликають довіру, схильні до лідерства. *Емоційно нестабільні* – люди чутливі, занадто емоційні, тривожні, схильні хворобливо переживати невдачі та засмучуватися через дрібниці.

Далі, емоційна реакція емоційно нестабільної людини часто носить парадоксальний характер: на сильні подразники виникає слабка реакція і навпаки. У людини емоційно стабільної, навпаки, емоційна реакція за силою відповідає значущості події, що її обумовила, – на значні події особистість реагує дуже емоційно, на незначні – слабкою емоційною реакцією. У емоційно нестабільної людини реакція триває і після того як подразник, що її викликав, вичерпав себе. У людини емоційно стабільної емоційна реакція відповідає за тривалістю ситуації і згасає, коли вона вичерпана.

Показник “емоційна стабільність-нестабільність” біполярний і утворює шкалу, на одному полюсі якої знаходяться люди, що характеризуються надзвичайною емоційною стійкістю, чудовою адаптованістю (показник 0 – 12), а на іншому – надзвичайно знервований, нестійкий і погано адаптований тип (показник 12 – 24).



Рисунок 1.1 – Шкали інтроверсії-екстраверсії, емоційної стабільності-нестабільності

Дослідження рівня інтроверсії-екстраверсії та емоційної стабільності-нестабільності дає можливість в першому наближенні визначити тип темпераменту і деякі риси людей, що належать до кожного з чотирьох типів темпераменту. Це можливо, якщо у людини домінує певний тип темпераменту (рисунок 1.2).

Два головні виміри особистості (за Г. Айзенком).

Але для детальнішого та всебічнішого дослідження пропонується методика “Визначення темпераменту особистості”, що наводиться далі.

**Проведення дослідження**
***Тест Г. Айзенка ”Ваш характер*”**

Дати відповіді на питання, ставлячи “так” (+) у випадку позитивної відповіді, “ні” (-) – у випадку негативної.

| Зміст тверджень | Так | Ні |
| --- | --- | --- |
| 1. Ви часто відчуваєте потяг до нових вражень, потребу пережити сильні відчуття?2. Ви часто потребуєте друзів, які зможуть вас зрозуміти, підтримати, поспівчувати?3. Ви вважаєте себе безтурботною людиною?4. Вам дуже важко відмовитися від своїх намірів?5. Ви обмірковуєте свої справи не поспішаючи і вважаєте за краще почекати, перш ніж діяти?6. Ви завжди дотримуєтеся своїх обіцянок, навіть якщо це вам невигідно?7. У вас часто бувають спади і піднесення настрою?8. Ви швидко дієте й говорите і не витрачаєте багато часу на обмірковування?9. У вас виникало коли-небудь почуття, що ви нещасна людина, хоча ніякої поважної причини для цього не було?10. Ви здатні побитися об заклад на будь-що?11. Ви ніяковієте, коли прагнете познайомитися з людиною протилежної статі, яка вам до вподоби?12. Чи буває так, що, розгнівавшись, ви втрачаєте витримку?13. Ви часто дієте необмірковано, спонтанно, під впливом моменту?14. Вас часто непокоїть думка про те, що вам не варто було щось робити чи казати?15. Вам цікавіше читати книги, ніж спілкуватися із людьми?16. Вас легко образити?17. Ви полюбляєте часто бувати в компанії?18. Вам спадає на думку таке, чим не хотілося б ділитися з іншими людьми?19. Чи правда, що інколи ви настільки сповнені енергією, що все “горить” у руках, а інколи відчуваєте сильну млявість?20. Ви прагнете обмежити коло своїх знайомств кількома найближчими друзями?21. Ви багато мрієте?22. Коли на вас кричать, ви відповідаєте в такий самий спосіб?23. Вас часто гнітить почуття провини?24. Всі ваші звички позитивні та бажані?25. Ви здатні дати волю почуттям і добре повеселитися в галасливій компанії?26. Чи можна сказати, що нерви у вас часто бувають вкрай напруженими?27. Вас вважають людиною жвавою і веселою?28. Після того, як справу зроблено, ви часто повертаєтесь до неї подумки і вважаєте, що могли б зробити краще?29. Ви зазвичай мовчазні та стримані, коли знаходитесь серед людей?30. Ви передаєте плітки?31. У вас буває безсоння від напливу хаотичних думок?32. Вам простіше і легше прочитати те, що вас цікавить, у книзі, навіть коли про це легко дізнатись у друзів?33. Чи буває у вас сильне серцебиття не через фізичні причини?34. Вам подобається робота, яка вимагає пильної уваги?35. У вас бувають напади тремтіння?36. Ви завжди говорите про знайомих людей тільки добре навіть тоді, коли впевнені, що вони про це не дізнаються?37. Вам неприємно бувати в компанії, де постійно кепкують один з одного?38. Чи правда, що ви дратівливі?39. Вам подобається робота, яка вимагає швидких дій?40. Вам часто не дають спокою думки про різні неприємності, які могли б статися?41. Ви неквапливі в рухах?42. Ви коли-небудь запізнювалися на побачення чи на роботу?43. Ви часто бачите страшні сновидіння?44. Чи правда, що ви так полюбляєте поговорити, що ніколи не пропустите нагоди поспілкуватися з незнайомою людиною?45. Вас непокоять які-небудь болі?46. Вас засмутило би, якби ви довго не могли бачитися зі своїми друзями?47. Ви можете назвати себе нервовою людиною?48. Чи є серед ваших знайомих такі, котрі вам явно не подобаються?49. Ви могли б сказати, що ви – впевнена в собі людина?50. Вас зачіпає критика ваших вад або роботи?51. Вам важко отримувати справжнє задоволення від вечірки?52. Вас непокоїть почуття, що ви чимось гірші від інших?53. Ви легко можете внести пожвавлення в нудну компанію?54. Чи буває так, що ви говорите про щось, на чому зовсім не розумієтесь?55. Ви піклуєтесь про власне здоров’я?56. Ви полюбляєте кепкувати з інших?57. Ви страждаєте від безсоння? |   |   |

2. Необхідно за кожним показником знайти суму балів, нараховуючи по одному балу за кожну відповідь, яка збігається з ключем.

2.1. Опрацювати результати за шкалою ***“Щирість”.***

*Ключ до тесту за шкалою “щирість”:* відповіді “так” на запитання 6, 24, 36; відповіді “ні” на запитання 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Якщо цей показник перевищує 5 балів, то можна стверджувати, що ви, на жаль, не були щирі у відповідях на запитання тесту.

відзначимо, що в даному разі мова йде тільки про міру щирості у відповідях на запитання тесту, але ні в якому разі не про нещирість як особистісну характеристику.

2.2. Опрацювати результати за шкалою ***“інтроверсія- екстраверсія”.***

*Ключ до тесту за шкалою “ інтроверсія-екстраверсія”:* відповіді “так” на запитання 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56; відповіді “ні” на запитання: 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Показник “ інтроверсія-екстраверсія” характеризує індивідуально-психологічну орієнтацію людини на світ зовнішніх об’єктів (екстраверсія), або на внутрішній суб’єктивний світ (інтроверсія).

2.3. Опрацювати результати за шкалою ***“Емоційна стабільність -нестабільність”.***

*Ключ до тесту за шкалою “емоційна стабільність-нестабільність”:* відповіді “так” на запитання 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57; відповіді “ні” не враховуються.